

La cortesía en los subtítulos

*Un estudio pragmalingüístico de las
peticiones en la película Volver y una
versión noruega subtitulada*

Ine Storstein Jønsson



Masteroppgave i spansk språk
Institutt for litteratur, områdestudier og europeiske språk
Humanistisk fakultet
Veileder: Jeroen Vandaele

UNIVERSITETET I OSLO

Høst 2015

La cortesía en los subtítulos

Un estudio pragmalingüístico de las peticiones en la película *Volver* y una versión noruega
subtitulada

© Ine Storstein Jønsson

2015

La cortesía en los subtítulos: Un estudio pragmalingüístico de las peticiones en la película
Volver y una versión noruega subtitulada

Ine Storstein Jønsson

<http://www.duo.uio.no/>

Trykk: Reprosentralen, Universitetet i Oslo

Sinopsis

En esta tesina estudiamos cómo se subtitula la cortesía. Nuestro objeto de estudio es la película española *Volver* (2006), escrita y dirigida por Pedro Almodóvar, y su versión noruega subtitulada. Basamos nuestro estudio en la teoría de Brown y Levinson (1987), en la que consideran la cortesía un conjunto de estrategias pragmalingüísticas que sirven para proteger la imagen pública de sí mismo y de los demás. Además, definen la imagen pública como “the public self-image that every member wants to claim for himself”, es decir, la imagen pública propia que cada miembro quiera reclamar para sí mismo (1987: 61). Dicha imagen pública tiene dos vertientes: la negativa (el deseo de tener libertad de acción y de dominar el propio territorio) y la positiva (el deseo de ser apreciado por otros, y que otros compartan los mismos deseos) (Brown y Levinson 1987: 62). Brown y Levinson argumentan que la petición es una acción intrínsecamente amenazante a la imagen negativa del destinatario, es decir, que pone en peligro el deseo del individuo de tener libertad de acción. Dado el potencial de amenaza, el emisor puede hacer uso de estrategias de cortesía. A su vez, Trosborg, basándose en teorías anteriores, ofrece una manera sistematizada de analizar el nivel de cortesía de una petición al estudiar el grado de directividad de la petición y los elementos de atenuación. Blum-Kulka (1989:278) define la directividad de la petición como el grado en que es perceptible la intención del emisor. Asimismo, los elementos de atenuación son palabras o frases que sirven para mitigar la petición.

La percepción de cortesía varía de una cultura a otra, es decir, lo que se considera cortés en una cultura puede considerarse descortés en otra. Por ejemplo, varios estudios señalan que la cortesía española se orienta hacia la cortesía positiva, es decir, que valora más el deseo de ser apreciado y que otros compartan los mismos deseos, mientras que la cultura noruega se orienta hacia la cortesía negativa, es decir, que valora más el deseo de tener libertad de acción y de dominar el propio territorio (Pinto 2010, Hickey 2000, Hauge 2013). Esto es un problema potencial para el subtitulador.

De la misma forma, el subtitulador tiene que enfrentarse con limitaciones de espacio y de tiempo, lo cual resulta en una reducción inevitable del texto original. Dada la importancia de la cortesía negativa en la cultura noruega (lo cual conlleva un mayor número de estrategias indirectas y múltiples elementos de atenuación) y las limitaciones del subtitulado, nuestra hipótesis es que las peticiones subtituladas parecerán descorteses para el espectador noruego.

Para averiguar si las estrategias de cortesía se modifican formalmente en los subtítulos, hicimos un estudio personal cuantitativo, identificando las peticiones y clasificándolas según el grado de directividad. A lo anterior se suma la identificación de los elementos de atenuación y los clasificamos. Finalmente, los resultados muestran pocos cambios en el grado de directividad, pero una reducción considerable en los elementos de atenuación. Para averiguar qué efectos pueden producir tales cambios en los espectadores noruegos, hicimos un análisis personal cualitativo. Estudiamos cada petición en su contexto particular, señalando los posibles efectos provocados en los espectadores por la modificación formal, lo cual señaló que los cambios pueden provocar una modificación de efecto. Para concluir, hicimos un experimento exploratorio mostrando escenas de la película a españoles y noruegos, quienes luego evaluaron el grado de cortesía de la petición en cuestión. Las evaluaciones fueron compatibles con nuestra hipótesis en algunos casos, pero en otros casos no fueron compatibles.

Agradecimientos

Primero le agradezco a mi tutor Jeroen Vandaele por sus muchos consejos valiosos y por creer en mi proyecto.

Muchas gracias a mis informantes por tomarse tiempo para hacer la encuesta.

Gracias a mis amigos por vuestra paciencia. Gracias a Joan y María por vuestras muchas sugerencias e ideas, y por interesaros por mi proyecto!

Muchas gracias a mi madre, mis hermanos y mi novio por siempre apoyarme.

Y últimamente, gracias a mi padre quien me animó a escribir un máster. Este trabajo está dedicado a él.

Moss

15.11.15

Ine Storstein Jønsson

Índice

1	Introducción	1
2	El material	5
	2.1 Un breve resumen de la película	5
3	Fundamento teórico	7
	3.1 El estudio de la cortesía	7
	3.1.1 La teoría de los actos de habla	8
	3.1.2 La teoría de Brown y Levinson	9
	3.1.3 Críticas a la teoría de Brown y Levinson	15
	3.2 La petición	16
	3.2.1 Definición operacional	16
	3.2.3 ¿Una acción intrínsecamente amenazante?	16
	3.2.2 La directividad	18
	3.2.4 Clasificación de la petición según la directividad	19
	3.2.5 La modificación interna y externa de la petición	21
	3.3 La petición en noruego y en español	24
	3.4 Las limitaciones del subtítulo	25
4	Metodología	27
	4.1 Las peticiones	27
	4.2 Análisis personal con orientación cuantitativa	28
	4.3 Análisis personal con orientación cualitativa	28
	4.4 Análisis interpersonal	28
5	Análisis	30
	5.1 Análisis personal cuantitativo	30
	5.1.1 El grado de directividad de la peticiones estudiadas	30
	5.1.2 La modificación interna y externa de las peticiones estudiadas	33

5.1.3 Conclusión.....	35
5.2 Análisis personal cualitativo.....	36
5.2.1 De una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el emisor a una estrategia directa (ICE - D).....	36
5.2.2 De una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario a una estrategia directa (ICD - D).....	37
5.2.3 De una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario a una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el emisor (ICD - ICE).....	40
5.2.4 De una estrategia indirecta a una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario (IN - ICD).....	42
5.2.5 De una estrategia directa a una estrategia directa (D - D).....	44
5.2.6 De una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el emisor a una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el emisor (ICE - ICE).....	49
5.2.7 De una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario a una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario (ICD - ICD).....	52
5.2.8 De una estrategia indirecta a una estrategia indirecta (IN - IN).....	58
5.2.9 Conclusión.....	65
5.3 Análisis interpersonal: Los efectos producidos en los espectadores.....	66
5.3.1 De una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el emisor a una estrategia directa (ICE - D).....	67
5.3.2 De una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario a una estrategia directa (ICD - D).....	68
5.3.3 De una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario a una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el emisor (ICD - ICE).....	69
5.3.4 De una estrategia indirecta a una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario (IN - ICD).....	70
5.3.5 De una estrategia directa a una estrategia directa (D - D).....	72

5.3.6 De una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el emisor a una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el emisor (ICE - ICE).....	73
5.3.7 De una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario a una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario (ICD - ICD).....	74
5.3.8 De una estrategia indirecta a una estrategia indirecta (IN - IN).....	75
5.3.9 Conclusión.....	76
6 Conclusiones y reflexiones finales.....	78
Bibliografía.....	81
Apéndices.....	84
Apéndice I - Las peticiones en <i>Volver</i> y los subtítulos.....	84
Apéndice II - La encuesta en español.....	89
Apéndice III - La encuesta en noruego.....	93

1 Introducción

Noruega, como los demás países nórdicos, tiene una larga tradición de subtítular películas y programas de televisión de origen extranjero (Pedersen 2011: 1). Al igual que otros tipos de traducción interlingüística, el subtitulado interlingüístico consiste en traducir un texto fuente a un texto meta en otra lengua, pero distinguiéndose de otros tipos de traducción en varias maneras. Por ejemplo, el subtitulado comprende una transición de un formato a otro: la transición de un texto fuente oral a un texto meta escrito. Asimismo, los subtituladores cuentan con limitaciones de espacio y tiempo que pueden resultar en modificaciones y reducciones del texto. Según investigadores, lo que se edita u omite frecuentemente en los subtítulos son, entre otras cosas, las fórmulas de cortesía (Díaz Cintas y Remael 2007: 200, Hatim y Mason 1997: 431).

El estudio de la cortesía es una rama dentro del estudio de la pragmática. Una de las ideas básicas de la pragmática es la teoría de los actos de habla (*speech act theory*), introducida por el filósofo Austin (1962) y desarrollado por Searle (1969, 1979), entre otros autores. Según Austin, los enunciados son tipos de acciones, o actos. Al decir, por ejemplo, “te prometo devolvértelo mañana” el emisor está llevando a cabo la acción de prometer. Por consiguiente, la petición se considera un acto de habla, ya que al realizarla el emisor cuenta con alguna acción por parte del destinatario (Searle 1979: 13).

Según la influyente teoría de Brown y Levinson (1987), hay actos, como por ejemplo la petición, que provocan el empleo de estrategias de cortesía. Consideran la cortesía un conjunto de estrategias pragmlingüísticas que sirven para proteger la “imagen pública” (*face*) de sí mismo y de los demás. Brown y Levinson definen la imagen pública como “the public self-image that every member wants to claim for himself”, es decir, la imagen pública propia que cada miembro quiera reclamar para sí mismo (1987: 61). Dicha imagen pública tiene dos vertientes: la imagen negativa y la imagen positiva. La negativa es el deseo del individuo de no sufrir imposiciones de los demás, de tener libertad de acción y de dominar el propio territorio. La positiva, en cambio, es el deseo que tiene el individuo de ser apreciado por otros, y que otros compartan los mismos deseos (Brown y Levinson 1987: 62).

Brown y Levinson (1987: 60) argumentan que hay ciertas acciones que amenazan intrínsecamente la imagen pública (*face-threatening acts*). Por ejemplo, sugieren que la

petición es una acción amenazante a la imagen negativa del destinatario, ya que pone en peligro el deseo de no sufrir imposiciones por parte de los demás (lo que llaman la imagen negativa). Asimismo, consideran la expresión del desacuerdo un acto amenazante a la imagen positiva del destinatario porque pone en peligro el deseo de ser apreciado por otros (Brown y Levinson 1987: 112-113).

Es cierto que algunos teóricos de la pragmalingüística están en desacuerdo con esta idea, como, por ejemplo, Hernández-Flores (2004: 270), que hace referencia a que la petición no siempre es un acto amenazador, argumentando que su función también puede ser de ensalzamiento para la imagen pública (*face enhancement*) en ciertas situaciones. Presenta un ejemplo de un hombre pidiendo a su esposa que le sirva más comida y explica que, en este caso, no hay amenaza a la imagen pública, sino que puede ser una manera de señalar que le ha gustado la comida. Asimismo, la lingüista Sifianou (2012: 1560) opina que expresar desacuerdo no es necesariamente amenazante a la imagen, al contrario, puede ser un acto de afinidad entre amigos y familiares.

No obstante, para mitigar el potencial de amenaza a la imagen pública al formular una petición, se suelen emplear estrategias de cortesía, lo cual parece confirmar la idea básica de Brown y Levinson de que ciertos tipos de actos tienden a amenazar la imagen pública del interlocutor. Como veremos más adelante, Brown y Levinson destacan cinco estrategias de mitigación diferentes, y argumentan que en función de la magnitud de la amenaza el emisor determina cuál de las cinco debe utilizar (Escandell Vidal 2008: 156).

En su estudio *Interlanguage Pragmatics: Requests, Complaints and Apologies*, Trosborg (1995) ofrece una manera sistematizada de analizar el nivel de cortesía de la petición, basándose en las teorías de Austin (1962), Searle (1969,1979) y Brown y Levinson (1987), entre otras (Trosborg 1994: 192). Asimismo, adopta elementos del CCSARP (Cross-Cultural Speech Act Realization Patterns), un proyecto iniciado por Blum-Kulka y Olshtain en 1984, con motivo de establecer un método para analizar los actos de habla. Resultará útil combinar la teoría de Brown y Levinson con la clasificación de Trosborg para nuestro análisis, ya que Trosborg desarrolla la teoría de Brown y Levinson y la combina con otras ideas.

Según Trosborg, el acto nuclear (*head act*) de la petición es la menor parte de la secuencia que tiene la función de petición, y este acto se analiza por su directividad. Según Blum-Kulka et al. (1989: 278), la directividad se refiere al grado en el que es perceptible la intención del

emisor en las palabras que éste emite. Por ejemplo, si el emisor quiere que el destinatario cierre la ventana, puede formular la petición de manera directa, mediante un imperativo, diciendo “cierra la ventana”, con lo cual su intención se percibe directamente en el enunciado. Por otra parte, puede realizar la petición en una manera indirecta, diciendo “tengo frío”, dejando así al destinatario interpretar el tipo de acto de habla y la intención del mensaje. Las estrategias indirectas suelen ser más corteses que las estrategias directas, pudiendo de esta manera reducir el potencial de amenaza de la petición.

Además de la posible indirectividad, encontramos elementos de atenuación dentro del acto nuclear (modificaciones internas) y fuera de éste (modificaciones externas) que sirven para reducir aún más la amenaza de la petición. Dichas modificaciones internas se dividen en dos subgrupos: las modificaciones sintácticas, como por ejemplo el empleo del condicional; y modificaciones léxicas, como por ejemplo el marcador de cortesía *por favor*. Por otro lado, las modificaciones externas se encuentran fuera del acto nuclear y sirven para preparar al destinatario para la petición que sigue, o para dar razones que apoyen sus motivos para realizar la petición. Trosborg destaca cuatro categorías de directividad y varios elementos de atenuación que presentaremos más adelante.

A nivel cultural, se ha sugerido que el empleo frecuente de estrategias indirectas y múltiples elementos de atenuación puede significar que una cultura valora la imagen negativa, siendo esto el deseo de no sufrir imposiciones por los demás. Varios estudios muestran que los angloparlantes emplean más estrategias indirectas y más elementos de atenuación que los hispanohablantes, algo que puede significar que la cultura española está orientada hacia la cortesía positiva mientras la cultura inglesa está orientada hacia la cortesía negativa (Pinto 2010b: 317, Hickey 2000: 230). Como indica Haverkate (2004: 64), hay cierto consenso sobre que la cultura española está orientada hacia la cortesía positiva, es decir, que valora sobre todo la imagen positiva, el deseo de ser apreciado por otros y que otros compartan los mismos deseos – posiblemente una discusión relevante para nuestro estudio traductológico.

Hauge (2013) investigó la realización de las peticiones en español argentino y en noruego. Su estudio indica que los argentinos emplean más estrategias directas y menos elementos de atenuación que los noruegos, explicando que esta preferencia de uso puede significar que los argentinos valoran más la imagen positiva. De igual manera, el empleo de estrategias indirectas y múltiples elementos de atenuación puede significar que los noruegos valoran más la imagen negativa (Hauge 2013: 103).

El objetivo del presente estudio es averiguar cómo se traducen las estrategias de cortesía en los subtítulos de una película, teniendo en cuenta las limitaciones a las que se tiene que enfrentar el subtitulador. En el caso en el que se modifiquen o se omitan las estrategias de cortesía, estudiaremos qué efectos pueden provocar estos cambios. Nuestro objeto de estudio es la película española *Volver* (2006, dirigida por Pedro Almodóvar) y los subtítulos noruegos de ésta, en el que intentaremos analizar la petición como un acto de habla que puede provocar el empleo de estrategias de cortesía. Dicho estudio es de carácter descriptivo, sin pretender evaluar el subtitulado y decir si es fiel al contenido del original, sino que la intención es la de describir cómo se subtitula la cortesía.

Dadas las limitaciones de los subtítulos y la importancia de la cortesía negativa en la cultura noruega (lo cual conlleva un mayor número de elementos de atenuación), nuestra hipótesis es que las peticiones en la película parecerán descorteses para el espectador noruego. Nuestras preguntas de investigación son: primero, si las peticiones en la película experimentan alguna modificación del grado de directividad en los subtítulos; segundo, si las peticiones experimentan alguna modificación de los elementos de atenuación en los subtítulos; y tercero, si hay cambios, si la modificación de directividad y de los elementos atenuantes conlleva alguna modificación de efecto.

A continuación presentaremos con más detalle nuestro material (2.), el fundamento teórico (3.), la metodología (4.) y el análisis (5.).

2 El material

Volver es una película española, un drama con tintes de humor negro. Fue escrita y dirigida en 2006 por Pedro Almodóvar, uno de los cineastas más famosos de España. Harald Ohrvik fue el traductor que se encargó de subtitular la película al noruego.

2.1 Un breve resumen de la película

La historia de la película se desarrolla en Madrid, en la época actual. La protagonista, Raimunda, es una mujer de unos treinta años, madre de una adolescente, llamada Paula; y esposa de Paco, un hombre en el paro. Raimunda tiene una estrecha relación con su hermana Sole y aunque viven en Madrid, son de un pueblo manchego. Allí, en el pueblo, murieron sus padres años atrás en un incendio.

Un día cuando vuelve Raimunda del trabajo, encuentra a su marido muerto en la cocina. Su hija, Paula, cuenta que Paco le acosó insistentemente, y que fue ella quien lo mató con un cuchillo. Cuando Raimunda está limpiando para eliminar las pruebas del crimen, llama Sole por teléfono para informarles de la muerte de su tía Paula. Ella miente y le dice que no puede ir al día siguiente al velatorio porque Paco les ha abandonado.

Esa misma noche, su vecino Emilio le deja las llaves de su restaurante cerrado para que ella pueda enseñarlo a interesados mientras él está en Barcelona. Entonces, aprovecha para esconder el cadáver de su marido en el congelador del restaurante.

Al día siguiente, mientras está en el restaurante comprobando que el cuerpo de su marido sigue en el congelador, entra un hombre para preguntarle si el restaurante está abierto. Él es parte de un equipo que está rodando una película por la zona y Raimunda, como necesita dinero, simula ser la propietaria del restaurante diciendo que ella puede preparar la comida para el equipo.

Sole va sola al velatorio de su tía Paula, y al regresar a su casa en Madrid encuentra el fantasma de su madre Irene en el maletero de su coche. A continuación, empieza a trabajar con ella en la peluquería ilegal que tiene en su piso y le presenta a sus clientes como una mujer rusa que encontró en la calle. Cada vez que va Raimunda a visitarla, Irene tiene que esconderse, hasta que un día la encuentra.

Entonces, Irene le explica que no fue ella quien murió en el incendio, sino el padre de Raimunda con su respectiva amante. Poco antes del incendio, Irene había descubierto que su marido abusó de Raimunda sexualmente cuando era una niña. Por ello, le vuelve para pedirle perdón a su hija.

3 Fundamento teórico

En este capítulo presentaremos las definiciones y las teorías que servirán como base para nuestro análisis del material. El capítulo se compone de cuatro partes: en primer lugar, ofreceremos una definición del término *cortesía*, y presentaremos las teorías de la cortesía que son relevantes para nuestro estudio (3.1). En segundo lugar, nos enfocaremos en la petición (3.2), ofreciendo una definición operacional, y describiendo cómo se analiza. Asimismo, discutiremos si la petición puede considerarse una acción intrínsecamente amenazante. En tercer lugar, compararemos la petición española con la petición noruega (3.3). Finalmente, estudiaremos las muchas limitaciones a las que se tiene que enfrentar el subtitulador (3.4).

3.1 El estudio de la cortesía

El estudio de la cortesía es una rama dentro del estudio de la pragmática. Watts (2003: 276) define la pragmática como “the branch of linguistic study which concerns itself with the meaning of expressions as and when these are used in verbal interaction”. Pérez-Cordón lo explica a través de la expresión “son las ocho”, argumentando que una sola frase puede tener significados distintos dependiendo de la situación y a quién se dirija el emisor. Por ejemplo, “son las ocho” dicho por un profesor en una aula llena de estudiantes, puede significar que empieza en ese momento un examen; pero dicho por un médico a un paciente en el hospital, el concepto puede ser que ha llegado el momento de empezar la operación (Pérez-Cordón 2008: 1-2). De esta manera, podemos decir que la pragmática es el estudio del lenguaje en contexto.

Mientras que las primeras teorías de la pragmática se ocupaban generalmente de la faceta individual del lenguaje, las teorías de la cortesía se ocupan de la faceta social (Escandell Vidal 2008: 141). Dentro de estas últimas se distinguen dos tipos, o vertientes. La primera clase hace alusión a la percepción que tiene la persona ordinaria de la cortesía. Escandell Vidal describe este tipo de cortesía como

(...) un conjunto de normas sociales, establecidas por cada sociedad, que regulan el comportamiento adecuado de sus miembros, prohibiendo algunas formas de conducta y favoreciendo otras: lo que se ajusta a las normas se considera cortés, y lo que no se ajusta es sancionado como descortés. (2008: 142)

La segunda clase es la percepción de la cortesía por parte del sociolingüista, es decir, la apreciación de la misma como un conjunto de estrategias conversacionales que sirven para evitar o mitigar conflictos entre los objetivos del emisor y del destinatario (Escandell Vidal 2008: 145).

Watts (2003) y Eelen (2001) distinguen entre los dos tipos de cortesía empleando el término *cortesía1* (*politeness1*) para referirse a la primera definición y *cortesía2* (*politeness2*) para referirse a la segunda. Watts (2003: 10) opina que las teorías anteriormente citadas enfocan demasiado la cortesía como entendida por el sociolingüista (*cortesía2*), quitando importancia a la percepción que tiene la persona ordinaria del fenómeno (*cortesía1*). Por ello, se enfatiza la importancia de involucrar los dos elementos en una teoría de la cortesía. El presente trabajo tomará en cuenta tanto las teorías lingüísticas dominantes como las opiniones de personas ordinarias.

3.1.1 La teoría de los actos de habla

La teoría de los actos de habla sirve como fundamento para las teorías modernas de la pragmática (Escandell Vidal 2006: 62). El filósofo Austin presentó la idea de los actos de habla (*speech acts*) en seminarios y conferencias en 1955 que luego se publicaron en 1962. Para ello, argumentó que los enunciados no sólo sirven para describir cosas, sino que pueden considerarse tipos de acciones. Uno de los ejemplos que expone Austin es “I name this ship the *Queen Elizabeth*” (“Bautizo este barco con el nombre de *Queen Elizabeth*”), en el que el enunciado no sólo describe qué está haciendo el emisor, sino que además sirve para llevar a cabo la acción de bautizar el barco (Austin 1962: 5). En otras palabras, a través del lenguaje se realizan acciones, o se instruye a otras personas a realizarlas. Así, la petición se considera un acto de habla, ya que al llevarla a cabo el emisor cuenta con alguna acción por parte del destinatario (Márquez Reiter 2000: 31).

Teniendo en cuenta que cada enunciado es una acción, Austin introdujo la famosa tricotomía del acto diferenciando entre: locutivo, ilocutivo y perlocutivo. En primer lugar, el nivel locutivo de un acto o de un enunciado se refiere al significado semántico de éste. En segundo lugar, el acto ilocutivo hace referencia a la intención del hablante, como cuando el emisor tiene la intención de realizar una sugerencia o una petición. En último lugar, el acto perlocutivo se refiere a los efectos producidos en el destinatario. Por consiguiente, al emitir el enunciado “échame una mano” el emisor está, por un lado, diciendo algo (acto locutivo);

ordenando una acción por parte del destinatario (acto ilocutivo) y provocando un efecto en éste (acto perlocutivo) (Escandell Vidal 2008: 59-60).

Searle desarrolló las ideas de Austin de los actos de habla en *Speech Acts* (1969) y en *Expression and Meaning* (1979), donde presentó cinco categorías de los actos de habla: *los asertivos, los directivos, los compromisivos, los expresivos y las declaraciones*. Por una parte, los asertivos son actos en los que el emisor asume la responsabilidad por la veracidad de sus palabras. En los actos directivos, en cambio, la intención del emisor es influir en el comportamiento del destinatario para que éste lleve a cabo alguna acción. Por otro lado, al realizar un acto compromisivo el emisor se compromete a llevar a cabo alguna acción en el futuro. El cuarto tipo de acto, el expresivo, consiste en que el emisor expresa sus sentimientos y actitudes. Finalmente, las declaraciones son actos que alteran el estatus o la condición del objeto, u objetos, a los que se refiere (Searle 1979: 12-17, Escandell Vidal 2008: 67). La petición puede considerarse un acto directivo¹ en la terminología de Searle, ya que al realizarla, el emisor cuenta con alguna acción por parte del destinatario. La petición se distingue de otros actos directivos, como por ejemplo el consejo y la propuesta, en que la persona que se beneficia de la petición es principalmente el emisor. En contraste, el consejo es beneficioso para el destinatario, y la propuesta para el destinatario y el emisor (Trosborg 1994: 188).

3.1.2 La teoría de Brown y Levinson

En su obra *Politeness: Some Universals in Language Usage* (1987), Brown y Levinson intentan llegar a una descripción universal de la cortesía verbal, estudiando tres idiomas no relacionados: el tamil, el tzeltal y el inglés.

Desarrollan su teoría imaginándose una persona modelo (*model person*) que tiene dos cualidades: *la racionalidad y la imagen pública*, es decir, una persona que tiene la capacidad de llegar a los fines que persigue, y que tiene un concepto de sí mismo que quiere conservar y proteger.

Su noción de la imagen pública (*face*) se basa en la del sociólogo Erving Goffman, y del significado que tiene *face* en el idioma inglés como un concepto que tiene de sí mismo el

¹ El acto de habla directivo no debe confundirse con la directividad de la petición que estudiaremos en el apartado 3.2.4.

individuo. En inglés coloquial (y también en otros idiomas) existe la expresión *to lose face* (lit. “perder cara”) con el sentido de que la persona ha sido humillada (Brown y Levinson, 1987: 61).

La imagen pública tiene, según Brown y Levinson (1987:59), dos vertientes: la imagen negativa y la imagen positiva. Describen la primera como el deseo del individuo de tener libertad de acción y de no sufrir imposiciones de los demás, y de dominar el propio territorio. La segunda, en cambio, es el deseo que tiene el individuo de ser apreciado por otros, y de que otros compartan los mismos deseos. Brown y Levinson argumentan que será el interés de todos no dañar su propia imagen ni la imagen de los demás (1987: 60-1).

Brown y Levinson (1987: 65) argumentan que hay acciones que intrínsecamente amenazan la imagen pública del emisor o del destinatario, denominando a este tipo de acción *face-threatening act*, que en español sería: *acción que amenaza la imagen pública* (AAIP). Según su teoría, el deseo de mitigar el potencial de amenaza de una AAIP resulta en el empleo de estrategias de cortesía.

Una AAIP puede amenazar a la imagen negativa o positiva del destinatario. Peticiones, órdenes y consejos son acciones que habitualmente amenazan la imagen negativa del destinatario, según Brown y Levinson. De hecho, al realizar una de estas acciones, el emisor pone en peligro el deseo del destinatario de tener libertad de acción y de no sufrir imposiciones de los demás.

Las acciones que amenazan la imagen positiva del destinatario son, por ejemplo, la expresión de desacuerdos, las críticas y las interrupciones. Al realizar estos tipos de acción, el emisor indica que no le importan los sentimientos del destinatario, y de esta manera, pone en peligro la imagen positiva de éste (Brown y Levinson 1987: 66-7). Por ejemplo, al expresar que no está de acuerdo, el emisor muestra su indiferencia hacia las emociones del destinatario y sus deseos de ser apreciado por los demás. Por lo tanto, la expresión del desacuerdo se considera descortés, y es algo que se debe evitar si se pretende mantener las relaciones de cortesía. Por consiguiente, Brown y Levinson (1987: 112-113) proponen dos estrategias de cortesía positiva para suavizar la amenaza: buscar el acuerdo y evitar la expresión del desacuerdo.

Igualmente, una acción puede amenazar tanto a la imagen del destinatario como a la del emisor, o bien la de ambos (Brown y Levinson 1987: 67). Las disculpas y las concesiones

amenazan normalmente la imagen pública del emisor. Al disculparse, el emisor implica que se arrepiente de alguna acción en el pasado, amenazando de esta manera su propia imagen pública (Trosborg 1995: 68).

Los consejos y las órdenes, en cambio, amenazan la del destinatario. Dar un consejo significa que el emisor quiere que el destinatario haga algo. De esta manera, limita la libertad de acción de éste y pone en peligro su imagen pública (Brown y Levinson 1987: 66).

Las peticiones y propuestas, por otro lado, pueden amenazar a la imagen pública de ambos a la vez (Brown y Levinson 1987: 76). Al realizar una petición, como por ejemplo pedir un favor, el emisor amenaza su propia imagen pública ya que existe la posibilidad que el destinatario no quiera cumplir con los deseos de éste (Trosborg 1995:188). Al mismo tiempo, la imagen del destinatario está en peligro porque el emisor, al realizar la petición, limita su libertad de acción.

En la teoría de Brown y Levinson, como hemos señalado, será del interés de todos no poner en peligro su propia imagen pública, ni la de los demás. Así que, al realizar una AAIP, el emisor intentará suavizar la potencial amenaza utilizando estrategias de cortesía. El grado de dicha amenaza de una acción, y por consiguiente el nivel de cortesía que se debe emplear, depende de tres factores: la distancia social, el poder relativo y el grado de imposición. La distancia social entre el emisor y el destinatario (*social distance*) es importante debido a que el nivel de cortesía que se emplea depende de si los interlocutores se conocen o no.

Asimismo, el nivel de cortesía depende de si el emisor tiene más poder (*relative power*) que el destinatario o viceversa. Un empleado pidiendo un favor a su jefe exige un nivel de cortesía más alto que dicho jefe pidiendo un favor a su empleado. El tercer y último factor (*absolute ranking*) se refiere al grado de imposición que tiene el acto en una cultura particular (Brown y Levinson 1987: 80-1). Es decir, una acción que se considera de nivel muy alto de amenaza en una cultura, puede ser de nivel muy bajo en otra.

En su obra, Brown y Levinson (1987: 69) presentan cinco estrategias de cortesía:

- 1) Abierta y sin acción reparadora (*on record, without redress*)
- 2) Abierta con acción reparadora, con cortesía positiva (*on record with redressive action, with positive politeness*)
- 3) Abierta con acción reparadora, con cortesía negativa (*on record with redressive action, with negative politeness*)

- 4) Encubierta (*off record*)
- 5) Evita el AAIP (*don't do the FTA*)

La primera estrategia, la abierta y sin acción reparadora, se emplea habitualmente si es necesario ser eficaz y si uno quiere expresarse claramente. Trata de seguir las cuatro máximas de cooperación del filósofo e investigador del lenguaje Grice: la máxima de calidad, la máxima de cantidad, la máxima de relevancia y la máxima de modo. Estas consisten, respectivamente, en que el oyente al interpretar lo comunicado por un hablante, presupone que éste va a decir la verdad (calidad); no decir ni más ni menos de lo necesario (cantidad); hablar de cosas relevantes (relevancia) y evitar ambigüedad (modo) (Brown y Levinson 1987: 94-5). Lo normal es que se utilice la estrategia abierta y sin acción reparadora si la amenaza a la imagen pública no es muy alta, o si el deseo de hacer la AAIP es mayor que el deseo de proteger la imagen pública, como por ejemplo, en una situación crítica que exige cierta rapidez y eficiencia. En nuestro material encontraremos muchos ejemplos de esta estrategia. En tal supuesto, esto tiene su explicación en que la mayoría de las conversaciones en la película estudiada ocurren entre amigos y familiares, así que el potencial de amenaza a la imagen pública es muy bajo. El siguiente ejemplo estudiado es un fragmento de una conversación entre la protagonista de la película, Raimunda; y su hija, Paula. Están en casa, y Raimunda acaba de descubrir el cadáver de su marido en la cocina. Alguien llama a la puerta, y le dice a su hija:

¡Vete a tu cuarto!

En este ejemplo, entendemos que la necesidad de ser eficaz es mayor que el deseo de proteger la imagen pública del destinatario. No obstante, hay que tener en cuenta que el emisor es la madre del destinatario, así que el potencial de amenaza también es muy bajo.

La segunda y la tercera estrategia que presentan Brown y Levinson, implican una acción reparadora (*redressive action*). Ambas son estrategias que intentan suavizar el potencial de amenaza a la imagen pública del AAIP, y lo hacen de manera diferente, dependiendo de si la amenaza está dirigida a la imagen positiva o negativa del destinatario (Brown y Levinson 1987: 69-70).

La estrategia abierta con acción reparadora y con cortesía positiva se usa si la AAIP amenaza la imagen positiva del destinatario. Utilizando esta estrategia el emisor minimiza la amenaza,

mostrando aprecio hacia el destinatario y sus deseos. Empleando identificadores de grupo (*in-group identity markers*), como apodos cariñosos o diminutivos, el emisor muestra familiaridad y amistad, mitigando así el potencial de amenaza (Brown y Levinson 1987: 107-108). La siguiente expresión extraída de la película estudiada es una petición de información personal, un fragmento de una conversación entre Raimunda y su madre Irene donde ésta le pregunta a su hija:

Oye, niña. ¿Tú siempre has tenido tanto pecho?

Al realizar esta pregunta, Irene pone en peligro la imagen positiva de Raimunda ya que puede implicar cierta crítica, dependiendo de cómo interprete personaje el mensaje. Como comentan Brown y Levinson (1987: 67), una petición de información personal puede amenazar las dos vertientes de la imagen pública del destinatario. Como podemos ver, hay también cierta amenaza a la imagen negativa de Raimunda puesto que dicha petición limita la libertad de acción del destinatario.

La otra estrategia con acción reparadora es la abierta con cortesía negativa. A grandes rasgos, ésta es la que se usa si el potencial de amenaza del AAIP es dirigida a la imagen negativa del destinatario en la cual el emisor muestra que reconoce y respeta los deseos del destinatario y que no pretende limitar su libertad (Brown y Levinson 1987: 70). Una manera de suavizar la amenaza es mostrando que uno no quiere dar por hecho algo. Esto se puede hacer utilizando varios mitigadores (Brown y Levinson 1987: 145) como “un poco” o “solamente”, suavizando la amenaza de, en este caso, una petición. Además de ésta, existen otras maneras de suavizarla, como mostrar que uno no quiere obligar a hacer algo a alguien o mostrar arrepentimiento sobre algo. El emisor puede suavizar la amenaza empleando frases como “sé que estás ocupado, pero...” (Brown y Levinson 1987: 188). Evitar el empleo de las palabras “tú” y “yo”² es otra forma más de mitigar (Brown y Levinson 1987: 190). Otro ejemplo estudiado es un fragmento de una conversación entre Raimunda y un hombre que llama para preguntar si puede enseñarle el restaurante. Entre ellos no se conocen, y cuando ella coge el teléfono, él dice:

¿Podría hablar con la señora Raimunda?

² Al evitar el empleo de la palabra “yo”, el emisor puede simular que no es el único agente, o que el agente es otra persona. De esta manera puede distanciarse de la AAIP (Brown y Levinson 1987:190).

Debido a que los dos son desconocidos, el potencial de amenaza a la imagen pública negativa de Raimunda está presente, dado que el hombre le pide información, limitando así su libertad de acción. Para disminuir dicha agresión, el hombre emplea una estrategia negativa, haciendo uso del título “señora” y el condicional del verbo (“podría”).

La cuarta estrategia, la encubierta, se usa si el emisor no quiere asumir la responsabilidad de haber realizado una AAIP. El emisor enmascara su verdadera intención, y deja al destinatario que interprete el tipo de acto de habla comunicado por el mensaje. De esta manera, al estar confrontado con el carácter amenazante de su mensaje, el emisor puede negar que su intención fuera hacer una AAIP. Dicha estrategia encubierta implica normalmente una violación de una de las máximas de Grice (Brown y Levinson 1987: 211). Encontramos un ejemplo de esta estrategia cuando Paula, la hija de Raimunda, dice a su madre:

Mamá, se me ha acabado el saldo.

Al informar a su madre que el saldo de su de móvil se ha acabado, Paula parece enmascarar su verdadera intención, la cual indica que necesita dinero para comprar más saldo. En tal interpretación, estamos ante una petición encubierta.

Cabe añadir que un solo enunciado puede tener elementos de cortesía positiva y elementos de cortesía negativa. Se puede, por ejemplo, suavizar una petición de cortesía positiva empleando elementos de cortesía negativa. Según Brown y Levinson, este tipo de estrategia híbrida (*hybrid strategy*) se puede clasificar según su función principal. Si la petición es primordialmente de una estrategia positiva, con unos elementos de cortesía negativa, la función más destacable de la estrategia es cortesía positiva (Brown y Levinson 1987: 230-1).

Brown y Levinson señalan que el estado de ánimo de una persona puede influir en su preferencia por una estrategia. Cambiar de una estrategia a otra por el estado de ánimo, refleja un cambio en la evaluación de la distancia social, el poder relativo y el grado de imposición. Y para que los interlocutores se puedan entender, es importante que tengan conocimiento del estado de ánimo actual de la otra persona (Brown y Levinson 1987: 231-2).

Los dos teóricos también observan que una AAIP no es necesariamente un acto aislado. Puede consistir en varias frases, que en su conjunto tienen una “intención amenazante a la imagen pública” (1987: 233).

3.1.3 Críticas a la teoría de Brown y Levinson

Según Eelen (2001: 52-53), Brown y Levinson no distinguen explícitamente entre la percepción que tiene la persona ordinaria de la cortesía (cortesía1) y la percepción de la misma que tiene el sociolingüista (cortesía2). Así, describiendo su propio concepto de la imagen pública como “very broadly and specially defined” (“muy ampliamente y particularmente definido”), Brown y Levinson (1987: 50) nos hacen pensar, por un lado, que su teoría trata de algo más allá del concepto popular de la cortesía. Pero, por otro lado, sí relacionan su teoría con la cortesía1, por ejemplo al definir la imagen pública como “(...) the kernel element in folk notions of politeness” (“el elemento nuclear en las nociones populares de la cortesía”) (Brown y Levinson 1987: 57). Según Eelen (2001: 52-53), tal mezcla de los dos conceptos resulta en una falta de consistencia en la teoría. En las palabras de Eelen:

Although it would appear from the terminology employed – with references to ‘folk notions of politeness’ while their own concept of politeness is ‘specially defined’ – that Brown and Levinson are indeed aware of the politeness1–politeness2 distinction, it is never explicitly made, and so it is not consistently carried through in their theorizing either. (2001: 52-53)

(“Aunque parece por la terminología empleada – con referencias a ‘nociones populares de la cortesía’ mientras su propio concepto de la cortesía es ‘particularmente definido’ – que Brown y Levinson sí que están conscientes de la distinción cortesía1–cortesía2, no está expresada explícitamente, y, por consiguiente, tampoco está llevado a cabo consecuentemente en su teorización.”)

A este respecto, la supuesta universalidad de la teoría de Brown y Levinson ha sido criticada por varios teóricos del mundo no occidental. De opinión distinta es la lingüista japonesa Sachiko Ide, que sostiene, por ejemplo, que el concepto de la imagen pública que ofrecen Brown y Levinson no sirve para describir idiomas orientales como el japonés (Ide 1989: 241). Admite que el concepto de la imagen pública puede ser útil para describir las lenguas de sociedades occidentales en las que el individualismo es un elemento importante. En culturas que valoran las pertenencias grupales, en cambio, el papel o estatus establecido en una situación particular es la base de la comunicación, y no la imagen pública. De igual modo, argumenta que la teoría de Brown y Levinson no logra explicar el uso de palabras honoríficas en japonés, una manera de expresar cortesía que no tiene nada de ver con la imagen pública del emisor ni del destinatario (Ide 1989: 242).

3.2 La petición

En este apartado estudiaremos a fondo la petición, presentando primero la definición operacional de este acto de habla (3.2.1). Luego discutiremos si la petición puede considerarse una acción intrínsecamente amenazante o no (3.2.2). Posteriormente ofreceremos una definición de la directividad de la petición (3.2.3). Finalmente, presentaremos las cuatro categorías de directividad de Trosborg (3.2.4) y su clasificación de la modificación interna y externa (3.2.5).

3.2.1 Definición operacional

Como comentamos en el apartado 3.1, la petición es un acto de habla directivo, es decir, la intención del emisor es influir en el comportamiento del destinatario para que éste lleve a cabo alguna acción que sea beneficiosa para el emisor. La acción deseada puede ser no verbal, como cuando se pide un libro; o verbal, como cuando se solicita información (Trosborg 1995: 187). La parte principal de la petición, es decir, el fragmento de la secuencia que sirve para realizar el acto de habla, es el acto nuclear (*head act*). El grado de directividad de éste nos puede decir algo sobre el nivel de cortesía de la petición, ya que una estrategia indirecta se considera más cortés que una estrategia directa. Asimismo, la petición puede tener elementos de atenuación dentro del acto nuclear (modificación interna) o fuera de éste (modificación externa).

3.2.2 ¿Una acción intrínsecamente amenazante?

Según Brown y Levinson (1987: 65-66), la petición puede considerarse una acción intrínsecamente amenazante. Al pedir a otra persona que haga alguna acción, el emisor está limitando la libertad de acción del destinatario, y por consiguiente, amenaza la imagen negativa de éste.

Por otro lado, Hernández-Flores rechaza la descripción de la petición como una acción intrínsecamente amenazante (2004: 270) argumentando que las teorías de la cortesía, como por ejemplo la de Brown y Levinson, enfocan demasiado el potencial de amenaza de los actos, y que no es necesaria una amenaza a la imagen pública para que se empleen estrategias de cortesía. Presenta su propia categorización de la cortesía verbal, clasificando los diferentes usos de la cortesía según su función, y propone tres funciones diferentes: la primera es la

mitigación (*mitigation*) de una amenaza a la imagen pública; la segunda es una reparación (*reparation*) de los posibles efectos negativos; y la tercera función de la cortesía es ensalzamiento de la imagen pública (*face enhancement*). Esta última se distingue de las otras en que no implica ninguna amenaza a la imagen público, mostrando así aprecio hacia el destinatario (Hernández-Flores 2004: 268). Aunque esta función es parecida a la cortesía positiva de Brown y Levinson, no puede considerarse parte de ésta, debido a que las estrategias de cortesía positiva siempre implican alguna amenaza a la imagen (Hernández-Flores 2004: 271).

Hernández-Flores presenta un ejemplo en el cual la petición desempeña una función de ensalzamiento de la imagen pública del destinatario. Es un fragmento de un diálogo entre familiares y conocidos durante una cena española, en la que los participantes son el matrimonio Pili y Gabriel, su hija María y dos vecinas. Pili ha preparado la cena y todos comen juntos cuando Gabriel pide más comida a su esposa: “échame, Pili, otro cachito de, pollo”. En este caso, argumenta Hernández-Flores (2004: 277), no hay ninguna amenaza a la imagen pública. Todo lo contrario: al pedir más comida, el marido muestra aprecio hacia su mujer, valorando sus cualidades como buena cocinera. En otros términos, la petición no amenaza la imagen de Pili, sino que funciona como un ensalzamiento a su imagen.

De la misma manera, Sifianou (2012) argumenta que la expresión del desacuerdo no siempre puede considerarse una acción intrínsecamente amenazante. Explica que la expresión de un desacuerdo es un acto multidireccional, es decir, que puede afectar a las dos vertientes de las imágenes de los dos interlocutores. En la teoría de Brown y Levinson (1987: 112) la expresión del desacuerdo está considerada un acto que amenaza la imagen positiva del destinatario, ya que al expresar su desacuerdo el emisor señala que no le importan los sentimientos del destinatario. Sin embargo, Sifianou (2012: 1559-1560) explica que, si el destinatario interpreta la expresión de desacuerdo como un intento por parte del emisor para forzar sus opiniones en el destinatario, en tales ocasiones, la expresión del desacuerdo también puede considerarse un acto amenazante a la imagen negativa del destinatario, poniendo en peligro su libertad de acción. Del mismo modo, este acto puede amenazar las dos vertientes de la imagen del emisor, poniendo en peligro su imagen positiva, debido a que, al expresar estar en desacuerdo puede dar la impresión de que no es una persona amable. Igualmente, amenaza su imagen negativa si el emisor se siente obligado a expresar dicho desacuerdo para proteger su propia imagen o la del destinatario. Además de ser un acto

multidireccional, argumenta Sifianou (2012: 1555), la expresión de desacuerdo es un acto multifuncional: puede ser o bien un acto amenazante o bien un acto que salva las apariencias. Explica que expresar desacuerdo puede considerarse un acto de afinidad en situaciones como una discusión de equipos de fútbol en un bar, o amigos discutiendo la película que acaban de ver en el cine. En tales situaciones, expresar desacuerdo es una manera de ser sociable. Asimismo, en lugar de expresar que uno está de acuerdo, o simplemente quedarse callado, expresar estar en desacuerdo puede ser una manera de mostrar interés (Sifianou 2012: 1560).

En resumen, la petición y la expresión del desacuerdo no siempre amenazan la imagen del destinatario, sino que en algunos casos sus funciones son de ensalzamiento. Por otra parte, Hernández-Flores (2004: 266) comenta que esta multifuncionalidad puede ser una característica de ciertas sociedades en ciertos contextos sociales.

Estamos de acuerdo con la idea de que la petición, en ciertas culturas y ciertos contextos, pueden desempeñar la función de ensalzamiento de la imagen pública. No obstante, en nuestra opinión, la mayoría de las peticiones de nuestro material implican una amenaza a la imagen negativa del destinatario. Hacemos referencia a Trosborg que, al igual que Brown y Levinson, opina que al realizar una petición, el hablante amenaza el deseo del oyente de tener libertad de acción y de no sufrir imposiciones por los demás, y por consiguiente, pone en peligro la imagen negativa del oyente (1995: 188).

3.2.3 La directividad

La intención del emisor que realiza una petición puede ser concebible en mayor o menor grado a través de las palabras que emite. Por ejemplo, y como hemos dicho, si el emisor quiere que el destinatario cierre la ventana, puede formular la petición en una frase desambigua y transparente diciendo “cierra la ventana”, haciendo así manifiesta y perceptible su intención. Sin embargo, puede formular una petición de forma más ambigua diciendo “hace mucho frío aquí”, de tal manera que la intención del emisor resulta oculta y el destinatario debe interpretar el enunciado como una petición o no. La diferencia entre las dos variantes de peticiones ejemplificadas es su grado de directividad. Son los dos extremos en una escala: la primera es una petición directa y la segunda es una petición indirecta. Como explican Blum-Kulka et al. (1989: 278): “By directness is meant the degree to which the speaker’s illocutionary intent is apparent from the locution” (“Con la directividad entendemos el grado en que el contenido ilocutivo es visible en la locución”).

La directividad de la petición está relacionada con la cortesía: cuanto menos directa, mayor es el nivel de cortesía. El grado de directividad que emplea el emisor depende de factores diferentes, como por ejemplo la relación entre los interlocutores y el grado de imposición de la petición, y por consiguiente, el nivel de cortesía adecuada para reducir el potencial de amenaza a la imagen. Por ejemplo, dirigiéndose a un amigo, el emisor optaría por una estrategia directa al preguntar si puede cerrar la ventana. Dirigiéndose a una persona desconocida, en cambio, el emisor emplearía una estrategia indirecta, ya que esta estrategia conlleva un nivel más alto de cortesía.

3.2.4 Las cuatro categorías de directividad

Trosborg (1995), basándose en teorías anteriores, clasifica las estrategias del acto nuclear de la petición en cuatro categorías diferentes según el grado de directividad. Las presentamos a continuación, yendo de más directa a más indirecta: estrategias directas, estrategias indirectas convencionales con condiciones orientadas hacia el emisor, estrategias indirectas convencionales con condiciones orientadas hacia el destinatario y estrategias indirectas. Para un sumario de las cuatro categorías, con ejemplos sacados de nuestro corpus, véase la tabla 1 más abajo.

Como comentamos arriba, la intención del emisor queda explícita en una petición directa. Dichas estrategias directas pueden realizarse empleando enunciados que transmiten obligación y necesidad, enunciados imperativos y enunciados elípticos (Trosborg 1995: 202-204). En el siguiente ejemplo de la película, Raimunda emplea una estrategia directa, dirigiéndose a El Auxiliar, que todavía no conoce:

Échame una mano.

Según Trosborg (1995:204), el imperativo es muy autoritario, especialmente si no va acompañado de modificaciones como “por favor”. Sin embargo, como comenta Haverkate, éste no excluye una interpretación cortés: “(...) la interpretación cortés no depende de que la oración sea imperativa, sino que queda determinada por la situación comunicativa en la que se emita.” (1994: 162). Haverkate explica que un enunciado imperativo, como por ejemplo “cierra la puerta”, puede ser interpretado como una petición cortés en el caso de que el emisor invite a un colega a entrar en su despacho para comunicarle una noticia confidencial (Haverkate 1994: 162).

Las estrategias indirectas convencionales se dividen en dos categorías según si las condiciones se orientan hacia el emisor o hacia el destinatario. En la estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el emisor, él mismo expresa sus propios deseos e intereses del cumplimiento de la acción. En el ejemplo siguiente, Raimunda dirige su petición a su amiga Inés, que acaba de contar que ha traído morcillas de su pueblo. Raimunda quiere comprarlos, y dice:

Ay, yo necesito como kilo y medio.

Como podemos ver, Raimunda emplea el verbo *necesitar*, expresando de esta manera sus propios intereses del cumplimiento de la acción.

Por el contrario, en la estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario, el emisor pregunta por el estado de disposición del destinatario, o por su capacidad de llevar a cabo la acción deseada. De esta manera, el destinatario puede rechazar la petición más fácilmente, si esto es lo que quiere. Por consiguiente, argumenta Trosborg, esta estrategia resulta más cortés que las dos anteriormente mencionadas. Asimismo, empleando una estrategia de este tipo, el emisor transmite que no da por hecho la colaboración del destinatario. El emisor puede formular la petición como una propuesta, como hace Raimunda en el siguiente ejemplo. Regina necesita transporte al centro, y Raimunda le pregunta a Sole:

Oye, ¿por qué no la acercas?

Al preguntar por la disposición de Sole de llevar a cabo la acción, y no dar por hecho su colaboración, la petición resulta menos directa, y por consiguiente, más cortés. Trosborg incluye en esta categoría la petición por permiso (1995: 199).

Finalmente, la estrategia indirecta se realiza, como comentamos arriba, al no expresar explícitamente la acción deseada, o expresarla solamente en parte. Ésta se usa si el potencial de amenaza de la petición es muy alto, o si el emisor no quiere hacer una petición directa. En el siguiente ejemplo, Paula dice a su madre:

Mamá, se me ha acabado el saldo.

La frase puede interpretarse de varias maneras, y esto es precisamente lo que caracteriza la estrategia indirecta. Es obvio que Raimunda la interpreta como una petición por dinero para

comprar saldo, ya que su contestación es rechazando la petición: “Mejor. Así descansamos un poquito del teléfono.”

Si comparamos las estrategias de directividad con las cinco estrategias de Brown y Levinson, podemos ver que las estrategias directas equivalen a las estrategias abiertas (*on record*), las indirectas convencionales equivalen a las abiertas con acción reparadora (*on record with redressive action*) mientras que las indirectas equivalen a las estrategias encubiertas (*off-record*) (Trosborg 1995: 204).

Tabla 1. Las categorías de directividad

Categorías de directividad	Ejemplos de nuestro material
Directa	Échame una mano.
Indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el emisor	Ay, yo necesito como kilo y medio.
Indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario	Oye, ¿por qué no la acercas?
Indirecta	Mamá, se me ha acabado el saldo.

Como hemos comentado, la directividad de la petición está relacionada con la cortesía, ya que una estrategia indirecta suele ser más cortés que una estrategia directa. Sin embargo, dicen Blum-Kulka et al. (1989: 278) sobre la directividad: “It is related to, but by no means coextensive with, politeness” (“Está relacionada con, pero de ninguna manera coextensiva con, la cortesía”). No solo la directividad decide si la petición es cortés o no, sino que el emisor también puede modificarla empleando diferentes elementos de atenuación, que presentaremos en el apartado siguiente.

3.2.5 La modificación interna y externa de la petición

Para mitigar el potencial de amenaza de una petición, el emisor puede emplear diferentes elementos de atenuación. Estos elementos pueden estar o bien dentro del acto nuclear (modificación interna) o bien fuera de éste (modificación externa). La modificación interna contiene dos subgrupos: *la modificación sintáctica* y *la modificación léxica*. El empleo de una o varias de estas modificaciones puede mitigar la amenaza de una petición, y de esta manera, la petición resultará más cortés.

Según Trosborg (1995: 209-210), el emisor puede emplear modificación sintáctica para distanciarse del destinatario o de la AAIP, y de esta manera expresar una reducción de las expectativas para el cumplimiento de la petición, como ilustran los ejemplos de la tabla 2, que contextualizaremos más adelante. Al expresar una reducción de sus expectativas, el emisor puede hacer la petición más cortés, y además evitar dañar su propia imagen en el caso de que el destinatario rechace la petición. Una manera de hacerlo, es presentar la petición en forma de una pregunta. Según Trosborg (1995: 210), una pregunta resulta más cortés que, por ejemplo, un enunciado declarativo o imperativo. Otra manera es manipular el tiempo del verbo, lo que denominan Brown y Levinson (1987: 204) *point-of-view distancing*. Al presentar la petición como si fuera una acción en el pasado, por ejemplo, el emisor puede distanciarse del destinatario o de la AAIP. Del mismo modo, emplear el futuro del verbo³ provocará un efecto parecido. Al incluir la negación, el emisor expresa expectativas reducidas. Asimismo, empleando el condicional, el emisor distancia su petición del mundo real, por lo cual, el enunciado puede resultar más cortés.

Tabla 2. La modificación sintáctica

Tipos de modificación sintáctica	Ejemplos de nuestro material
Interrogativa	¿Me pones dos kilos más?
Pasado	Quería preguntarle si el restaurante estaba abierto .
Futuro	Estamos rodando una película por la zona, y busco un sitio para que coma todo el equipo. ¿Tú no sabrás de algún restaurante que no quede muy lejos de aquí?
Negación	¿Y dulce? ¿ No habrás traído nada ?
Condicional	¿ Podría hablar con la persona que se lo ha quedado?

El empleo de marcadores de modificación léxica es otro método para expresar expectativas reducidas. Al añadir un marcador de cortesía, como *por favor*, el emisor muestra deferencia hacia el destinatario. Asimismo, si se emplea un mitigador, como *posiblemente* o *por casualidad*, se puede reducir la imposición de la petición, presentando la petición como algo hipotético. Brown y Levinson denominan este tipo de mitigador “weaker” (1987: 147). Otra manera de reducir la imposición, es emplear un moderador, es decir, minimizar aspectos de la

³ Aunque Trosborg no menciona el empleo del futuro del verbo como un tipo de modificación sintáctica, lo incluimos en nuestra clasificación, ya que, en nuestra opinión sirve para distanciar el emisor del destinatario o del AAIP.

acción deseada. Incluimos en este grupo los sufijos diminutivos. Finalmente, el marcador interpersonal sirve para apelar al consentimiento del destinatario.

Tabla 3. La modificación léxica

Tipos de modificación léxica	Ejemplos de nuestro material
Marcador de cortesía	Tráeme otra cerveza, por favor .
Mitigador	Oye, ¿ por casualidad no te habrás traído unos choricillos, o unas morcillas?
Moderador	Ay, yo necesito como kilo y medio.
Marcador interpersonal	Se cariñosa con la tía, ¿ eh? Y no te rías a su cara.

La modificación externa son palabras o frases, fuera del acto nuclear, que sirven para persuadir el destinatario a hacer la acción requerida, o justificar las razones que tiene el emisor para hacer la petición. Incluimos en este grupo los alertadores⁴ que son marcadores discursivos, nombres o títulos que preceden la petición y sirven para llamar la atención del destinatario (Blum-Kulka et al. 1989: 17). Los llamados preparadores, por su parte, sirven para preparar el destinatario a la petición que sigue, por ejemplo preguntando por su disponibilidad. En tercer lugar, el emisor puede suavizar la amenaza empleando desarmadores, con vistas a conseguir una actitud positiva por parte del destinatario. En cuarto lugar, los elogios se usan para halagar el destinatario o sus aptitudes, a fin de que éste realice la acción deseada. El quinto tipo de modificación externa de nuestro marco de análisis son las razones de apoyo, los motivos que tiene el emisor para realizar la petición. Cabe añadir que este tipo de modificación puede desempeñar la función de una petición indirecta cuando aparece solo. En vez de pedir que el destinatario cierre la ventana, por ejemplo, el emisor puede dar las razones que tiene para pedirlo, diciendo en tal caso “tengo frío”, desempeñando la razón de apoyo la función de una petición indirecta. (Blum-Kulka et al 1989: 276). Por último, la modificación puede sugerir que se minimiza el coste para el destinatario, y así persuadir al destinatario a llevar a cabo la acción deseada.

⁴ Aunque Trosborg no menciona los alertadores en su estudio, los incluimos en nuestro análisis, ya que en nuestra opinión es un elemento importante de la cortesía.

Tabla 4. La modificación externa

Tipos de modificación externa	Ejemplos de nuestro material
Alertadores	Oye , luego me tendrás que echar una mano.
Preparadores	Y, la semana que viene terminamos la película . Y queremos celebrar aquí la fiesta de fin de rodaje.
Desarmadores	Perdona que te moleste a esta hora , es que me voy mañana pa' Barcelona y quería dejarte las llaves del restaurante por si alguien pregunta y quiere verlo.
Elogios	Tú que eres la experta de importe , dinos por dónde...
Razones de apoyo	¿Y Paco? él se pasa todo el día aquí .
Minimizar el coste	¿Me las puedes vender? Te las pago mañana .

3.3 La petición en noruego y en español

Røkaas (2000: 116-117) explica que se valora mucho la independencia y la autosuficiencia en la cultura noruega. Por consiguiente, evitar la imposición a los demás se considera importante. Del mismo modo, Fife (2000: 69-71) comenta que, en la comunicación noruega, se considera cortés no impedir las acciones de los demás, especialmente en cuanto a personas desconocidas. Asimismo, se valora el respeto a la esfera privada (Fife 2000: 71). Estamos de acuerdo con Hauge (2013: 28) en que estas descripciones de la cultura noruega cuadran bien con la definición de la cortesía negativa de Brown y Levinson que hace alusión al deseo del individuo de que su libertad de acción no sea impedida por otros. Además, el estudio comparativo de Hauge (2013) de la realización de la petición en español argentino y en noruego apoya esta teoría. Los noruegos en su estudio empleaban en mayor medida estrategias indirectas y más elementos de atenuación que los argentinos. Asimismo, los noruegos muchas veces optaban por no pedir nada, la quinta estrategia de Brown y Levinson, “Evita hacer la AAIP”, lo cual puede significar que la petición, en ciertas situaciones, se considera de alto grado de amenaza entre noruegos (Hauge 2013: 50),

En la cultura española peninsular, en cambio, se enfatiza la solidaridad entre los interlocutores (Haverkate 2004:56). Por consiguiente, ésta se considera orientada hacia la cortesía positiva, en términos de Brown y Levinson. Con otras palabras, se valora el deseo del individuo de ser apreciado por otros, y que éstos compartan ese mismo deseo. Según Hernández-Flores (2004:

279), el grado de amenaza de la petición es bajo en la cultura española, argumentando que la petición es, más bien, una manifestación de que hay una relación de confianza entre los interlocutores: “La petición es entendida así como un acto esperable en las relaciones de confianza.” (Hernández-Flores 2003: 191). Siguiendo la definición de Bravo, Hernández-Flores (2003:268) explica que la “confianza” es un tipo de relación que alude a familiaridad y el derecho de hablar abiertamente.

Se puede decir, entonces, que la petición implica, generalmente, un mayor grado de amenaza a la imagen en la cultura noruega que en la cultura española.

3.4 Las limitaciones del subtitulado

Hay varias maneras de traducir un programa audiovisual. Entre ellas, Díaz Cintas y Remael destacan el doblaje, el subtitulado y el voice-over como las más importantes (Díaz Cintas y Remael 2007: 8, Pedersen 2011: 3). El doblaje consiste en sustituir la banda sonora de la película o del programa de televisión por una banda sonora en otra lengua. En el voice-over, en vez de sustituir la banda sonora por otra, se baja el volumen de la banda original, y se superpone otra voz en otra lengua. En el subtitulado, se conserva la banda sonora original y se superpone un texto traducido en la pantalla (Pedersen 2011: 4).

En Noruega, como en otros países escandinavos, el subtitulado es la manera preferida de traducir películas y programas de televisión (Pedersen 2011: 2 y 6). Ya que muchas de éstas que emiten en los países escandinavos vienen del mundo angloparlante, los escandinavos dedican mucho tiempo a leer subtítulos (Pedersen 2011:1). En este sentido, la traducción de películas es un objeto de estudio culturalmente relevante para esta región del mundo.

Como ya hemos dicho, el subtitulado difiere de otros tipos de traducción por sus muchas limitaciones. En primer lugar, el traductor de subtítulos tiene que enfrentarse a las condiciones de espacio y tiempo. La duración de los mismos no debe exceder seis segundos en la pantalla. De esta misma forma, los subtítulos deben formar no más de dos líneas con un máximo de 78 caracteres (Díaz Cintas y Remael 2007: 82-9), implicando a menudo una reducción considerable del texto original.

En segundo lugar, el subtitulado difiere de los otros tipos de traducción por su transición de un formato a otro. Un intérprete traduce lenguaje oral a lenguaje oral, y un traductor literario

traduce un texto escrito a un texto escrito –maneras de traducir que Gottlieb considera son “horizontales”, es decir, en las que los traductores no tienen que cambiar el formato del texto que traducen. Un traductor de subtítulos, en cambio, traduce la lengua fuente hablada a una lengua meta escrita. Esta transición, de lenguaje hablado a lengua escrita, es lo que denomina Gottlieb “traducción diagonal” (Munday 2012: 270). Gottlieb también utiliza la expresión “semiotic jaywalking” para referirse a esta transición (Pedersen 2011:11). Según él, este cambio de lengua oral a lengua escrita significa que la modificación y la reducción del texto fuente son inevitables (Pedersen 2011:11).

Cabe añadir otra peculiaridad de los subtítulos. A diferencia de muchos otros tipos de traducción, éstos están siempre acompañados del texto fuente, o lo que es lo mismo, las voces de la película y las imágenes están todo el tiempo presentes, obligando a los traductores a restringirse aún más, orientándose hacia los aspectos audiovisuales co-presentes. Los subtítulos tienen que coincidir con las imágenes y con lo que dicen los personajes. Por eso, Díaz Cintas y Remael (2007: 57) denominan el subtitulado una “traducción vulnerable”. Sin embargo, la presencia de las imágenes y de la banda sonora original significa que los subtítulos no tienen que decirlo todo, es decir, mucha información se percibe a través del tono de la voz, los gestos y las expresiones faciales de los personajes.

Acerca del lenguaje corporal, Brown y Levinson (1987: 57 y 172) comentan que las acciones intrínsecamente amenazantes a la imagen pública, como por ejemplo la petición, se realizan muchas veces acompañadas de expresiones faciales y gestos que sirven para atenuar la amenaza. Por esta razón, consideramos importante incluir una pequeña descripción de las imágenes de la pantalla en nuestro análisis, ya que la presencia de éstas puede resultar que los espectadores den menos importancia a los subtítulos.

Las muchas limitaciones y peculiaridades del subtitulado comentados en este apartado, resultan muchas veces una reducción formal del texto meta. Según Díaz Cintas y Remael (2007:200), lo que se omite frecuentemente de los subtítulos son elementos interpersonales, como son las fórmulas de cortesía.

4 Metodología

Para poder averiguar si las peticiones en la película experimentan alguna modificación formal en los subtítulos a nivel de la petición, identificamos todas las peticiones de la película y sus traducciones. Luego, las clasificamos según las cuatro categorías de directividad de Trosborg, e identificamos todos los elementos de atenuación. A continuación, hicimos un análisis personal de orientación cualitativa de algunas de las peticiones, señalando los posibles efectos producidos en el espectador por los cambios. No obstante, quisimos ir más allá de nuestras propias reacciones y averiguar si los cambios provocan ciertos efectos en otros espectadores. Por esa razón, hicimos un experimento exploratorio, mostrando algunas escenas de la película a españoles y noruegos para que éstos pudieran evaluar el grado de cortesía de algunas de las peticiones estudiadas. En el presente capítulo describiremos, en primer lugar, el proceso de identificar las peticiones de la película y los subtítulos (4.1); en segundo lugar, explicaremos cómo clasificamos las peticiones identificadas según la categorización de Trosborg (4.2); en tercer lugar, describiremos el método para nuestro análisis personal de orientación cualitativa de las peticiones estudiadas (4.3); y finalmente, explicaremos cómo realizamos el experimento exploratorio (4.4).

4.1 Las peticiones

Hemos extraído todas las peticiones de la película *Volver* y sus traducciones en los subtítulos, siguiendo la definición operacional de la petición que ofrecimos en el apartado 3.2.1.

Descartamos las peticiones que no tienen subtítulos. Cabe añadir que nos tuvimos que enfrentar con algunos problemas a la hora de identificar las peticiones. Como nuestro objeto de estudio es una película, no podemos saber a ciencia cierta cuál es la intención del emisor, y, por consiguiente, en algunos casos resulta difícil saber si estamos ante una petición o no. Sin embargo, las respuestas y las reacciones de los personajes en la película nos pueden dar algunas pistas para determinar si un enunciado concreto puede considerarse una petición.

4.2 Análisis personal con orientación cuantitativa

Para averiguar si las estrategias de cortesía de las peticiones en la película se modifican en los subtítulos, realizamos, en primer lugar, un análisis personal con orientación cuantitativa.

Clasificamos todas las peticiones extraídas en las cuatro categorías de directividad de Trosborg, identificando las peticiones que cambian de directividad, y los que mantienen el mismo grado de directividad en los subtítulos. A su vez, identificamos todos los elementos de atenuación en el original y en los subtítulos, y comparamos las cifras.

4.3 Análisis personal con orientación cualitativa

Posteriormente estudiamos a fondo algunas de las peticiones del material, empezando por las que cambian de directividad en los subtítulos, y más tarde, a las que mantienen el mismo grado de directividad. Asimismo, para cada ejemplo estudiamos los elementos de atenuación, intentando averiguar y formular los efectos que pueden producir todos estos cambios en los espectadores. Aunque este tipo de análisis puede ser útil, ya que la investigadora tiene la ventaja de ver la petición en el contexto, la desventaja de un análisis personal es que son las reflexiones de solo una persona.

4.4 Análisis interpersonal

Quisimos ir más allá de nuestras propias reacciones y análisis, y para averiguar si los cambios provocan ciertos efectos en otros espectadores, hicimos un experimento exploratorio.

Mostramos algunas escenas de la película a cinco españoles y a cinco noruegos (sin conocimiento del español), y luego pedimos que evaluaran el grado de cortesía de la petición en cada escena. Mostramos un ejemplo de cada categoría de directividad que ofrecimos en el análisis personal cuantitativo, con un total de ocho peticiones. Describimos brevemente el contexto de la petición, mostramos la escena, y posteriormente, los participantes evaluaron el grado de cortesía en una escala con cuatro valores: “claramente descortés”, “más bien descortés”, “más bien cortés”, y “claramente cortés”. Los españoles evaluaron el grado de cortesía de las peticiones en la película original, mientras que los noruegos evaluaron las peticiones de la película con los subtítulos (véanse los apéndices II y III al final de la tesina). Este análisis nos dio la oportunidad de ver los efectos producidos en otras personas, y aunque

este tipo de experimento deja que los participantes vean solo fragmentos, y no el contexto completo de la petición; la ventaja es que nos deja ver las reacciones de otras personas.

5 Análisis

Este capítulo tiene tres partes: un análisis personal cuantitativo en el que compararemos las peticiones del original con los subtítulos (5.1), un análisis personal cualitativo en el que describiremos con más detalle los cambios, intentando averiguar los posibles efectos producidos en los espectadores (5.2), y un análisis interpersonal en el que estudiaremos los efectos producidos en otros espectadores al ver algunos fragmentos de la película (5.3).

5.1 Análisis personal cuantitativo

Basamos nuestro estudio cuantitativo en las categorías propuestas por Trosborg presentadas más arriba (véase los apartados 3.2.3 y 3.2.4). Primero analizaremos las peticiones según la directividad, y luego según las modificaciones empleadas.

5.1.1 El grado de directividad de las peticiones estudiadas

Hemos identificado un total de 122 peticiones (véase el anexo al final de la tesina). En la tabla 5 se puede ver la distribución general del grado de directividad de las estrategias en la película y los subtítulos. La mayoría de las peticiones en nuestro material son directas (D), tanto en el texto fuente como en el texto meta. Esto no nos causa sorpresa alguna, ya que la mayoría de las conversaciones ocurren entre familiares y amigos, es decir, entre personas con una estrecha relación. Como podemos ver, no hay una gran diferencia entre el texto fuente y el texto meta en cuanto a la distribución general según las categorías que hemos definido.

Tabla 5. El grado de directividad en las peticiones estudiadas

Estrategias según el grado de directividad	Texto fuente (película)	Texto meta (los subtítulos)
Directas (D)	79	82
Indirectas convencionales, condiciones emisor (ICE)	14	14
Indirectas convencionales, condiciones destinatario (ICD)	21	19
Indirectas (IN)	8	7
Total	122	122

En la tabla 6 (la primera letra representando la categoría en el original y la segunda en el subtítulo noruego), se puede ver que un 95,9% de las 122 peticiones estudiadas mantienen el mismo grado de directividad en los subtítulos. Un 64,75% de las peticiones son directas tanto en el original como en los subtítulos. Asimismo, como sirve para demostrar la tabla 7, sólo un 4,1% de las peticiones estudiadas cambian el grado de directividad.

Tabla 6. Las peticiones que conservan el grado de directividad en los subtítulos

Las categorías de directividad	Ejemplos en el material	Porcentaje del total
D – D	79	64,75%
ICE – ICE	13	10,66%
ICD – ICD	18	14,75%
IN – IN	7	5,74%
Total	117	95,9%

Tabla 7. Las peticiones que cambian el grado de directividad en los subtítulos

Las categorías de directividad	Ejemplos en el material	Porcentaje del total
ICE – D	1	0,82%
ICD – D	2	1,64%
ICD – ICE	1	0,82%
IN – ICD	1	0,82%
Total	5	4,1%

Como podemos ver, todas las peticiones que experimentan un cambio de categoría van hacia un grado más alto de directividad. Presentamos a continuación, brevemente, las peticiones que cambian de directividad en los subtítulos, para luego estudiarlas en más detalle en el apartado 5.2. En primer lugar, una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el emisor cambia a una estrategia directa (ICE – D):

Quiero que me cortes el pelo.

Du skal klippe håret mitt.

‘Vas a cortarme el pelo.’⁵

En segundo lugar, dos estrategias indirectas convencionales con condiciones orientadas hacia el destinatario se alteran a estrategias directas (ICD – D):

¿Me pones dos kilos más?

Gi meg to kilo til.

‘Dame dos kilos más.’

¿Me pones ocho kilos?

Gi meg åtte kilo.

‘Dame ocho kilos.’

En tercer lugar, una estrategia indirecta convencional cambia de condición del destinatario a condición del emisor (ICD – ICE):

¿Me da ocho metros de cuerda para tender de plástico...y cinta para embalar?

Jeg trenger åtte meter plasttau og noe teip.

‘Necesito ocho metros de cuerda de plástico y un poco de cinta.’

Finalmente, una estrategia indirecta se ve cambiada por una indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario (IN – ICD):

Y, oye, si no te importa, y aunque nos cobres más, si las raciones pudiesen ser un poquito más abundantes...

Om mulig, og selv om du tar mer, kan du gjøre porsjonene større?

‘Si es posible, y aunque nos cobres más, ¿puedes hacer las raciones más grandes?’

Aunque no podamos observar muchos cambios de directividad en nuestro material, hay otros factores que pueden cambiar el grado de cortesía de una petición, como las modificaciones internas y externas – tanto cuanto siempre que la directividad sea alta.

⁵ Para cada ejemplo, presentaremos la petición del original en cursiva, los subtítulos en la siguiente línea, y nuestra propia traducción de los subtítulos en la última línea.

5.1.2 La modificación interna y externa en las peticiones estudiadas

En la tabla 8 se puede ver la distribución general de la modificación interna (sintáctica y léxica) y externa en la película original y en la versión noruega subtitulada. De los 110 elementos de atenuación (sintáctica, léxica y externa) identificados en el original, se conservan 52 en los subtítulos, es decir, un 47,27%. Lo cual confirma que hay una reducción considerable.

Tabla 8. El total de elementos de atenuación en las peticiones estudiadas

Texto fuente (película original)	Texto meta (versión noruega subtitulada)
110	52

Como sirve para demostrar la tabla 9, se conservan un 52,1% de las modificaciones sintácticas en los subtítulos. Lo que más llama la atención en cuanto a dicha modificación, es la ausencia del condicional en los subtítulos noruegos. El equivalente a éste, *kondisjonalis*, se formula al emplear uno de los verbos auxiliares “skulle” o “ville” con el verbo principal⁶. Mientras que en la película original se identifican 7 peticiones con el uso del condicional, en los subtítulos no se observa ninguna. De la misma forma, de las 29 interrogativas del original, se conservan 23. Cabe añadir que es más sencillo identificar la interrogativa en los subtítulos que en la película original, ya que en los subtítulos ponen el signo de interrogación. Para identificar la interrogativa en las peticiones de la película original, hemos prestado atención a la entonación de los personajes. Además, observamos que en tres ocasiones se emplea la interrogativa en los subtítulos aunque no se emplee en el original. Sin embargo, en tales ocasiones la petición no resulta más cortés, sino más directa, como discutiremos en el apartado 5.2.4.

⁶ <https://snl.no/kondisjonalis%2Fgrammatikk>, acceso 01.11.15.

Tabla 9. La modificación sintáctica en las peticiones estudiadas

Tipos de modificación sintáctica	Texto fuente (película original)	Texto meta (versión noruega subtitulada)
Interrogativa	29	23
Pasado	2	0
Futuro	3	0
Negación	7	2
Condicional	7	0
Total	48	25

En la tabla 10 se puede ver que la distribución de la modificación léxica en las peticiones en los subtítulos es escasa en comparación con el original. Como podemos ver, de las 11 modificaciones léxicas en el original, se conservan 4, es decir, un 36,36%.

Tabla 10. La modificación léxica en las peticiones estudiadas

Tipos de modificación léxica	Texto fuente (película original)	Texto meta (versión noruega subtitulada)
Marcador de cortesía	3	2
Mitigador	2	1
Moderador	3	0
Marcador interpersonal	3	1
Total	11	4

Como demuestra la tabla 11, se conserva un 45,1% de la modificación externa en los subtítulos. Observamos un alto número de alertadores en la película original (29) de los cuales se conservan solamente 5 en los subtítulos, lo cual es de esperar, ya que los alertadores son elementos del lenguaje oral.

Tabla 11. La modificación externa en las peticiones estudiadas

Tipos de modificación externa	Texto fuente (película original)	Texto meta (versión noruega subtitulada)
Alertadores	29	5
Preparadores	3	3
Desarmadores	2	2
Elogios	1	1
Razones de apoyo	14	10
Minimizar el coste	2	2
Total	51	23

5.1.3 Conclusión

Los resultados del análisis cuantitativo nos permiten concluir que la modificación del grado de directividad de las peticiones se limita a algunos casos. De las 122 peticiones estudiadas, solo un 4,1% cambian el grado de directividad. Los elementos de atenuación, en cambio, sufren una reducción considerable en los subtítulos. De los 110 elementos de atenuación en el original, se conservan un 47,27%. Como comentamos en el apartado 3.4, los subtítulos deben formar no más de dos líneas con un máximo de 78 caracteres, y pueden estar en la pantalla no más de seis segundos, resultando en una reducción formal inevitable.

Ya que el noruego se considera un idioma orientado hacia la cortesía negativa y el español hacia la cortesía positiva, es de esperar que los noruegos empleen en mayor medida estrategias indirectas y más elementos de atenuación al realizar una petición. Entonces, ¿Qué significa dicha reducción para el espectador noruego? ¿La presencia de imágenes, expresiones faciales y el tono de voz compensarán la reducción formal? ¿O las peticiones parecerán descorteses para los espectadores noruegos? Para poder contestar a estas preguntas tenemos que hacer un análisis más detallado, estudiando los cambios dentro de cada contexto particular.

5.2 Análisis personal cualitativo

Si bien el análisis cuantitativo indica hasta qué punto el subtítulo afecta formalmente a la cortesía lingüística relacionada con las peticiones, cabe analizar los detalles de las transformaciones. Empezaremos con las peticiones que cambian de directividad en los subtítulos, intentando averiguar qué efectos puede producir tal cambio en el espectador noruego. Asimismo, estudiaremos en cada ejemplo los elementos de atenuación y los efectos que provocan su modificación u omisión. Luego, pasaremos a las peticiones que no cambian de directividad, averiguando los posibles efectos provocados por la modificación u omisión de los elementos de atenuación en éstas.

Describiremos de forma resumida, en cada ejemplo, el contexto de la petición. Como comentamos en el apartado 3.4, el tono de voz, los gestos y las expresiones faciales de los personajes son factores que pueden transmitir cortesía. Dicho de otra manera, aunque el espectador dependiente de los subtítulos no entienda el idioma del original, puede percibir mucha información a través de las imágenes de la pantalla. Por consiguiente, añadiremos una captura de pantalla⁷ para cada ejemplo, además de describir los detalles de la banda sonora cuando sea relevante.

Igualmente, comentaremos brevemente los factores que, según Brown y Levinson (1987: 80-81), pueden decirnos algo sobre el grado de amenaza de la petición, como la distancia social entre los interlocutores, el poder relativo de los interlocutores y el grado de imposición de la petición actual. Al final de cada ejemplo intentaremos averiguar qué efectos provocan los cambios en el espectador noruego.

5.2.1 De una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el emisor a una estrategia directa (ICE – D)

Encontramos en nuestro material un ejemplo de una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el emisor que cambia a una estrategia directa.

En la imagen del primer ejemplo, se puede observar a Raimunda, situada a la izquierda; y a su hermana Sole, a la derecha. Raimunda y su hija Paula, van a visitar a Sole sin haberle avisado de antemano. Ella tiene una peluquería ilegal en su casa, y cuando llegan ellas, está

⁷ En el caso de que los subtítulos sean largos y se dividen, ponemos dos capturas de pantalla.

atendiendo una cliente. Entonces, se saludan mientras Raimunda entra sonriendo y tocándose el pelo diciendo en voz alegre:

Quiero que me cortes el pelo.

Du skal klippe håret mitt.⁸

‘Vas a cortarme el pelo.’



Aunque las hermanas tienen una estrecha relación, la petición tiene un potencial de amenaza a la imagen negativa de Sole, ya que limita su libertad de acción. En el original, Raimunda expresa sus propios deseos del cumplimiento de la acción, utilizando el verbo *querer*. En este caso, sería más cortés emplear una petición del tipo “¿Podrías cortarme el pelo?”, preguntando por el estado de disposición de Sole. No han avisado de su visita, y, por consiguiente, no saben si Sole estará ocupada.

En los subtítulos, la petición se transforma en una orden. Aunque este cambio de directividad puede hacer que el espectador noruego perciba la petición como muy directa, las imágenes en la pantalla pueden suavizar tal interpretación, ya que Raimunda se toca el pelo y sonríe mientras hace la petición. Asimismo, el tono de su voz es alegre.

5.2.2 De una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario a una estrategia directa (ICD – D)

⁸ En los subtítulos falta una *t* en la palabra “mitt”.

Hemos identificado dos peticiones en nuestro material que se transforman de estrategias indirectas convencionales con condiciones orientadas hacia el destinatario a estrategias directas. En comparación con la categoría que acabamos de estudiar, ésta muestra una mayor diferencia en el grado de directividad de las peticiones. Es decir, la estrategia indirecta con condiciones orientadas hacia el destinatario es menos directa, y en consecuencia, el cambio a una estrategia directa resulta en una modificación notable.

Los ejemplos siguientes son fragmentos de una conversación entre Raimunda y un dependiente en el supermercado. Ella está en la sección de verduras, y el hombre que la atiende tiene más o menos cincuenta años. Él pesa los tomates y se los da. No se le ve la cara a Raimunda mientras ésta dice:

¿Me pones dos kilos más?

Gi meg to kilo til.

‘Dame dos kilos más.’



Posteriormente Raimunda pregunta por el precio de las patatas y el dependiente le contesta. Aún no se ve la cara de Raimunda mientras dice:

¿Me pones ocho kilos?

Gi meg åtte kilo.

‘Dame ocho kilos.’



Este tipo de peticiones son cotidianas entre una clienta y un dependiente. Según Marquéz Reiter (2000: 36), las peticiones de este tipo no tienden a amenazar la imagen pública del destinatario. Explica que el dependiente quiere vender sus productos, y, por consiguiente, no verá tal petición como ninguna imposición.

No obstante, las hemos incluido en nuestro análisis, ya que cambian de estrategia y, como comenta Hickey (1991: 4), la manera de comunicarse entre clientes y dependientes en una tienda difiere de una cultura a otra. Por ejemplo, mientras que en la cultura española no se considera necesario decir “gracias” o “por favor” a los dependientes por realizar acciones que son parte de su trabajo, en la cultura inglesa el no decir “thank you” o “please” en tales situaciones se considera descortés. Hickey (1991: 4) subraya que esto no significa que los españoles sean menos corteses que los ingleses, sino que muestra que el español se orienta más hacia la cortesía positiva. Éstos no dan tanta importancia a la imagen negativa, es decir, son más tolerantes a las imposiciones que los ingleses. En nuestra opinión, hay una diferencia parecida entre la cultura española y la cultura noruega. En noruego se suele dar las gracias al dependiente, aunque sea su trabajo atender a los clientes.

Por lo que acabamos de comentar, consideramos que el grado de amenaza a la imagen del dependiente en las dos peticiones ejemplificadas arriba es bajo (especialmente desde el punto de vista del espectador español). No obstante, la amenaza es presente, ya que Raimunda está limitando la libertad de acción del dependiente con su petición. Además de esto, los factores como la distancia social (Raimunda y el dependiente son desconocidos) y el poder relativo (el dependiente es mayor que Raimunda), aumentan el grado de amenaza.

Para disminuir dicha amenaza, Raimunda opta por una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario en el original, es decir, pregunta por la disponibilidad del dependiente de llevar a cabo la acción deseada.

En los subtítulos, las peticiones se transforman a estrategias directas, formuladas como oraciones imperativas. Según Haverkate (1994: 163-164), en español, el empleo del imperativo no se considera descortés en intercambios verbales rutinarios como éste. Sin embargo, el uso del imperativo varía de una cultura a otra. Haverkate (2004: 60) explica que el empleo del imperativo en español puede expresar tanto un ruego como una orden. Por otro lado, en idiomas orientados hacia la cortesía negativa, como el holandés, el imperativo está asociado principalmente con una orden. Por consiguiente, para que una petición formulada como una frase imperativa no se interprete como una orden, es necesario para el interlocutor holandés emplear una partícula modal. En nuestra opinión, el noruego se parece al holandés en este aspecto, ya que el imperativo tiene un efecto agresivo.

Además, observamos que las peticiones en el original están formuladas como preguntas, mientras que las de los subtítulos noruegos carecen de interrogativa. Según Trosborg (1995: 210), el empleo de la interrogativa es una manera de hacer la petición más cortés. Estos cambios pueden resultar un efecto un tanto agresivo para el espectador noruego, especialmente porque no se ve la cara de Raimunda mientras habla, y, por consiguiente cualquier expresión atenuadora se pierde. Sin embargo, como los ejemplos estudiados son intercambios verbales rutinarios, el efecto de estos cambios no resultan ser tan grave.

5.2.3 De una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario a una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el emisor (ICD – ICE)

Hallamos un ejemplo de estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario que se altera a una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el emisor.

El ejemplo siguiente es parecido al anterior, al tratarse de una conversación entre Raimunda y un dependiente en una tienda. Pero en este caso, Raimunda está en una ferretería y el dependiente es un hombre de más o menos cuarenta años. Se saludan y Raimunda le dice:

¿Me da ocho metros de cuerda para tender de plástico...y cinta para embalar?

Jeg trenger åtte meter plasttau og noe teip.

‘Necesito ocho metros de cuerda de plástico y un poco de cinta.’



Como en el ejemplo anterior, el potencial de amenaza es bajo, pero presente de todas maneras. En la versión española, Raimunda pregunta por la disponibilidad del dependiente de realizar la acción deseada, mientras que en la versión noruega el enfoque está en ella y sus deseos. Asimismo, ella emplea el tratamiento cortés en el original. Como sabemos, en español se distingue entre los llamados pronombres de familiaridad (*tú, vosotros*) y los pronombres de uso cortés (*usted, ustedes*) (Haverkate 1994: 214). En noruego, en cambio, esta distinción (*du, De*) ha desaparecido en las últimas décadas (Røkaas 2000:119), por lo que este matiz se pierde en los subtítulos.

La petición en dichos subtítulos está formulada como un enunciado declarativo, en contraste con la interrogativa en el original. Los efectos son parecidos a los provocados por los cambios en el ejemplo anteriormente citado, en el que la petición resulta más agresiva en los subtítulos. Sin embargo, no resulta grave, ya que el potencial de amenaza es bajo. Es por ello que el cambio de estrategia es menos notable en este ejemplo en comparación con el ejemplo anterior, ya que la diferencia en el grado de directividad es menor. Se evidencia una vez más que la agresividad de los subtítulos se suaviza por las imágenes de la pantalla, como en este caso en concreto en el que Raimunda sonríe.

5.2.4 De una estrategia indirecta a una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario (IN – ICD)

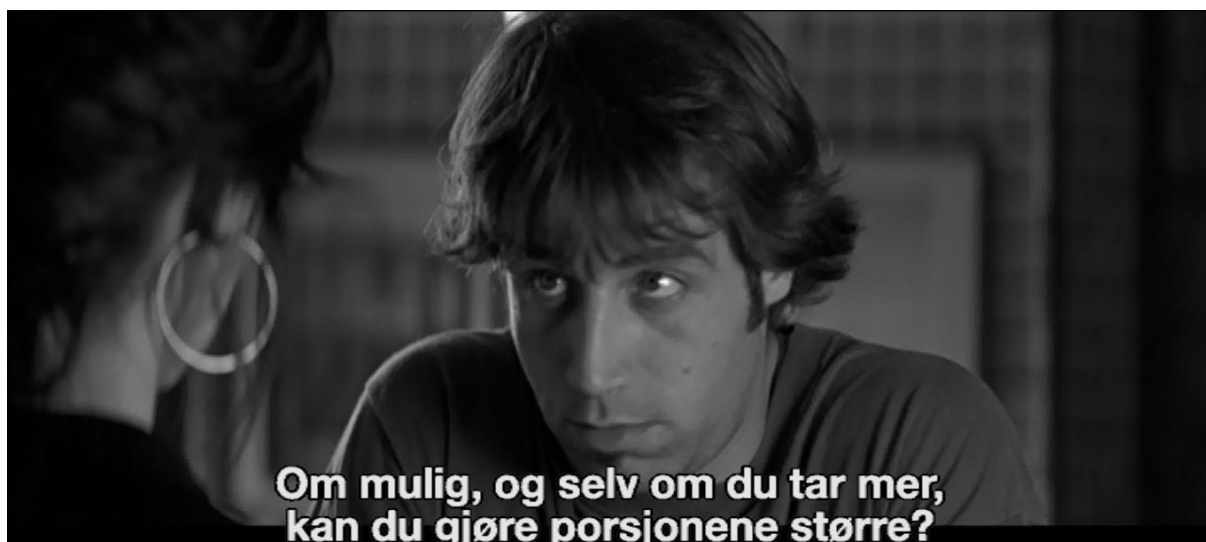
Como podemos apreciar en nuestro material, una petición se altera de una estrategia indirecta a una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario.

El siguiente ejemplo es un fragmento de una conversación entre Raimunda y El Auxiliar, el hombre del equipo que está rodando una película por la zona. Ambos tienen más o menos la misma edad. El Auxiliar y el equipo de rodaje comen en el restaurante de Emilio, del que ahora se encarga Raimunda. Después de comer, El Auxiliar se acerca a Raimunda para pagar y le comenta que el equipo ha quedado muy contento. Como se puede ver en la imagen, tiene una expresión muy humilde y levanta las cejas mientras añade:

Y, oye, si no te importa, y aunque nos cobres más, si las raciones pudiesen ser un poquito más abundantes...

Om mulig, og selv om du tar mer, kan du gjøre porsjonene større?

‘Si es posible, y aunque nos cobres más, ¿puedes hacer las raciones más grandes?’



Como comentamos en el apartado 3.2.2, las peticiones suelen amenazar la imagen negativa del destinatario, ya que limitan su libertad de acción. En este ejemplo, en cambio, la petición amenaza las dos vertientes de la imagen de Raimunda. Amenaza su imagen negativa, ya que preparar raciones más abundantes resultará más trabajoso para ella, quien también tendrá que comprar más comida. De esta manera, El Auxiliar pone en peligro su deseo de tener libertad de acción y que sus acciones no sean impedidas por los demás. Asimismo, amenaza su imagen positiva, ya que El Auxiliar da a entender que no está contento con el tamaño de las raciones. En este caso, Raimunda puede interpretar la petición como una crítica, y, por consiguiente, su deseo de ser apreciado por otros está en peligro. Igualmente, la distancia social es un factor que aumenta el grado de amenaza de la petición, ya que los dos no se conocen todavía.

Para suavizar la amenaza, El Auxiliar emplea una estrategia indirecta, expresando la acción deseada solamente en parte, y omitiendo el agente (Raimunda) de la acción. Según Brown y Levinson (1987: 190), evitando las palabras “yo” y “tú” es una manera de mitigar la amenaza a la imagen negativa. Asimismo, emplea El Auxiliar varios tipos de modificación externa. Por ejemplo, el alertador *oye* sirve para llamar la atención del destinatario, y al emplear el desarmador “si no te importa”, El Auxiliar intenta conseguir una actitud positiva por parte de Raimunda. De igual modo, intenta minimizar el coste de la acción deseada, empleando la frase “aunque nos cobres más”. En cuanto a la modificación interna, el moderador “un poquito” sirve para minimizar aspectos de la acción deseada, y de esta manera reducir la imposición.

En los subtítulos, el cambio a una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario resulta en una petición más directa. El agente de la acción, que en el original está omitido, está expresado explícitamente en los subtítulos a través del pronombre personal *du* (“tú”). De esta misma manera, la petición deja de ser una insinuación y se convierte en una pregunta. Como comentamos anteriormente, formular la petición como una pregunta suele ser más cortés que formularla como un enunciado declarativo. Sin embargo, este ejemplo sirve para demostrar que no siempre es así. En este caso, el empleo de la interrogativa resulta en una petición más directa al transformar la insinuación a una pregunta. En cuanto a las modificaciones, se conservan el desarmador y la frase que sirve para minimizar el coste. El moderador, en cambio, está omitido.

Estos cambios pueden provocar que el espectador noruego considere la petición más directa que el espectador español, pero, en este caso, la expresión facial de El Auxiliar puede suavizar tal impresión.

5.2.5 De una estrategia directa a una estrategia directa (D – D)

En el análisis personal cuantitativo concluimos que un 64,75% de las peticiones estudiadas son directas tanto en el original como en los subtítulos. Recordamos que en una petición directa la acción deseada está expresada explícitamente. Aunque las peticiones en esta categoría no cambian en su grado de directividad, encontramos diferencias entre el original y los subtítulos en el grado de cortesía por el empleo de elementos de atenuación.

El primer ejemplo de esta categoría es un fragmento de una conversación entre Raimunda y su hija Paula, en el que le abraza y le dice:

Oye, luego me tendrás que echar una mano.

Du må hjelpe meg senere.

‘Me tienes que ayudar luego.’



Al reducir su libertad de acción, Raimunda amenaza la imagen negativa de Paula. Sin embargo, al ser la madre de Paula, el grado de amenaza es bajo. Una madre dando órdenes a su hija no resulta inusual, ya que ella tiene el poder relativo.

En el original, Raimunda emplea algunos elementos de atenuación. Por ejemplo, el alertador (“oye”) sirve para llamar la atención del destinatario. Asimismo, el empleo del futuro del verbo (“tendrás”) es un tipo de modificación sintáctica que sirve para distanciar al emisor de la petición. Aunque en este caso se utiliza el futuro del verbo simplemente para indicar que la acción deseada se encuentra en un tiempo posterior, y no para suavizar la amenaza de la petición; da a la petición un toque menos directo.

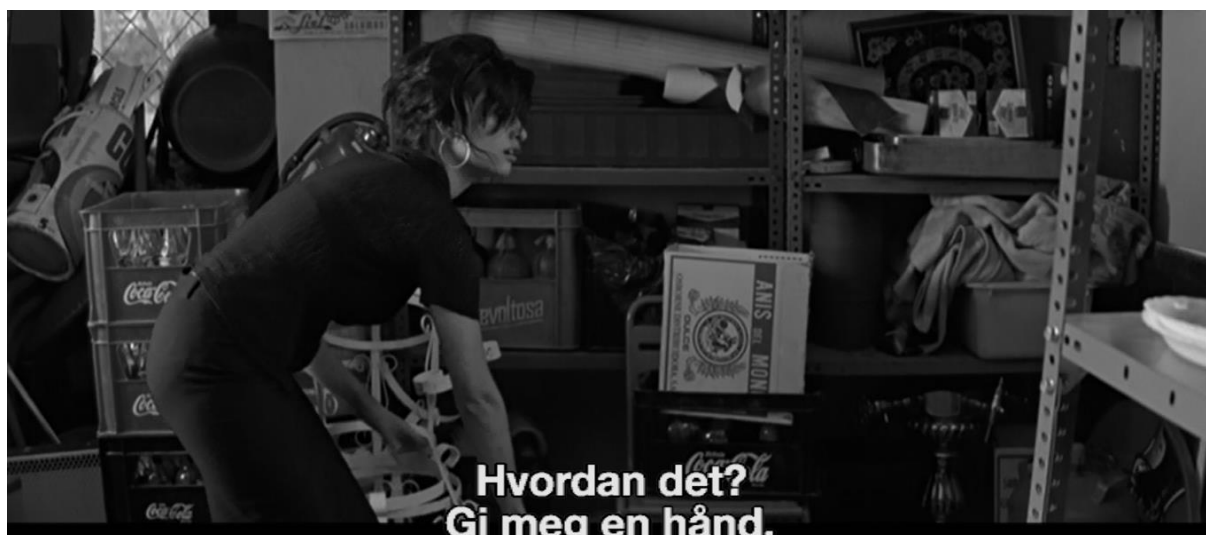
En los subtítulos se ha omitido al alertador, y se emplea el presente de indicativo del verbo. Los cambios no resultan graves, ya que Raimunda es la madre de Paula, y, por consiguiente, el grado de amenaza es bajo. A esto se suma que está abrazándola mientras realiza la petición.

El segundo ejemplo de esta categoría que vamos a comentar, es un fragmento de una conversación entre Raimunda y El Auxiliar, antes de conocerse. Ella está en la trastienda del restaurante de Emilio cuando entra El Auxiliar. Entonces ella se asusta y le grita que no se acerque. Él le explica que está rodando una película por la zona con un equipo de rodaje y que está buscando un sitio para que coma todo el equipo. Mientras se lo está explicando a Raimunda, ella intenta levantar una caja pesada y le dice:

Échame una mano.

Gi meg en hånd.

‘Échame una mano.’



Como podemos ver, esta petición no cambia ni de directividad, ni en cuanto a los elementos de atenuación. Sin embargo, puede ser que haya una diferencia en cuanto al grado de imposición. O lo que es lo mismo, aunque la forma sea más o menos idéntica en noruego y en español, es posible que la petición se perciba de maneras diferentes en las dos culturas. Como discutimos anteriormente, la petición tiene, generalmente, un grado de amenaza bajo en la cultura española, mientras que en la cultura noruega la petición tiene un grado relativamente más alto.

Asimismo, como hemos comentado, el imperativo sirve para expresar tanto un ruego como un mandato en español, mientras que en idiomas orientados hacia la cortesía negativa, como el noruego, el imperativo se asocia sobre todo con el mandato. De ahí, que el espectador noruego pueda percibir la petición descortés.

En el siguiente ejemplo, la protagonista está a la vuelta del supermercado cuando se cruza con su amiga Inés por la calle. Raimunda va a preparar la comida para treinta personas y necesita más comida y dulces. Entonces le pregunta a Inés, que volvió de su pueblo la noche anterior, si ha traído algo. Inés describe los dulces que ha traído mientras Raimunda insiste en que no debería comerlos e Inés le pregunta “Entonces, ¿qué hago? ¿los regalo?”. Raimunda (situada a la izquierda en la imagen) contesta:

Me los vendes a mí que me vienen muy bien.

Selg dem til meg.

‘Véndemelos.’



El grado de amenaza de esta petición es potencialmente alto. Sin embargo, se ve afectada por la distancia social, es decir, como Raimunda e Inés son amigas, el potencial de amenaza se reduce considerablemente. Por esta razón, Raimunda puede emplear una estrategia directa.

Tanto la petición del original como la petición en los subtítulos transmiten una orden. No obstante, el empleo del imperativo en los subtítulos da un tono un poco más brusco en comparación con el original que emplea el presente de indicativo. Asimismo, en el original, Raimunda añade modificación externa (“que me vienen muy bien”) expresando los motivos que tiene para realizar la petición. Esto es una manera de justificar su petición y reducir la imposición. En cambio, en los subtítulos se ha omitido esta frase.

Estos cambios darán lugar a una petición agresiva en los subtítulos. Es improbable que las expresiones faciales y los gestos de los personajes sirvan para modificar este efecto, ya que ninguna de las dos sonríe. Sin embargo, la música extradiegética que se escucha en esta escena tiene un toque humorístico, y puede reducir la agresividad de la petición.

Los dos siguientes ejemplos son fragmentos de una conversación entre Raimunda y su madre, Irene. En el primero, que también comentamos brevemente en el apartado 3.1.2., Raimunda e Irene están en la cocina, preparando la comida. No se le ve la cara a Irene (en medio) mientras le dice a Raimunda (a la izquierda):

Oye, niña, ¿tú siempre has tenido tanto pecho?

Har du alltid hatt så stort bryst?

‘¿Siempre has tenido tanto pecho?’



Como comentamos anteriormente, ésta es una petición por información personal que tiene un potencial de amenaza a las dos vertientes de la imagen pública de Raimunda. Irene amenaza su imagen negativa, ya que cuenta con una respuesta; y de esta manera limita su libertad de acción. Asimismo, amenaza su imagen positiva, ya que la pregunta puede implicar una crítica, insinuando que Raimunda se ha operado los pechos. Por consiguiente, el deseo de ser apreciado por otros está en peligro. Sin embargo, el grado de amenaza se reduce considerando que Irene es la madre de Raimunda, y no son desconocidas.

Para suavizar la amenaza de una petición tan directa, Irene emplea el alertador (“oye”) y el apelativo cariñoso (“niña”). El empleo de este tipo de apelativo sirve para mostrar familiaridad y amistad, y se considera parte de la cortesía positiva en la terminología de Brown y Levinson (1987: 107-108).

En los subtítulos, el alertador y el apelativo se han omitido, y por eso, la petición puede resultar un tanto más agresiva para el espectador noruego. Además, no se ve la cara de Irene mientras habla, así que las posibles expresiones atenuantes tampoco se ven.

El último ejemplo de esta categoría es de la misma conversación entre Raimunda e Irene. Irene continúa:

No te has hecho nada, ¿no?

Har du fått gjort noe?

‘¿Te has hecho algo?’



Como en el ejemplo anterior, la petición tiene un potencial de amenaza hacia las dos vertientes de la imagen de Raimunda. En este caso, Irene disminuye dicha amenaza empleando la negación y el marcador interpersonal (“¿no?”). Cabe añadir, además, que la negación no sirve para reducir las expectativas del cumplimiento de la acción en este caso, ya que la acción deseada es la respuesta de Raimunda. Por otro lado, al emplear la negación, Irene señala que la esperada respuesta a su pregunta es “no”, que no se ha hecho nada, por lo cual suaviza la amenaza a la imagen positiva de Raimunda, señalando que en realidad no cree que Raimunda se haya hecho algo.

En los subtítulos, se omite tanto la negación como el marcador interpersonal, resultando en una petición más agresiva. Según Trosborg (1995: 214), el marcador interpersonal sirve para mantener una relación de afinidad, un matiz que se pierde al omitirse el marcador.

En este caso, las expresiones faciales de las personajes pueden contribuir a que la petición resulte aún más descortés para el espectador noruego, ya que Raimunda se ve muy ofendida por la pregunta.

5.2.6 De una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el emisor a una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el emisor (ICE – ICE)

Identificamos en nuestro material trece peticiones que tienen una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el emisor, tanto en la película original como en los subtítulos. Recordamos que esta estrategia se caracteriza por expresar los deseos e

intereses del emisor del cumplimiento de la acción, y por consiguiente, es la segunda estrategia más directa de las cuatro establecidas por Trosborg.

El primer ejemplo es un fragmento de una conversación entre Raimunda e Inés. Aquí, Inés le cuenta con entusiasmo a Raimunda que ha traído unas morcillas muy buenas del pueblo. Raimunda (a la izquierda en la imagen) tiene una expresión preocupada mientras le dice:

Ay, yo necesito como kilo y medio.

Jeg må ha en kilo.

‘Necesito un kilo.’



Aunque son amigas, el potencial de amenaza a la imagen negativa de Inés sigue estando presente. Como podemos ver, el enfoque está en los deseos de la emisora (Raimunda), y no en la disponibilidad del destinatario (Inés). El empleo del verbo *necesitar* puede parecer una petición descortés cuando no vaya acompañado de algún tipo de modificador (Trosborg 1995: 202). Raimunda disminuye tal efecto descortés empleando el alertador “ay”. Asimismo, emplea el moderador “como”, reduciendo así aspectos de la acción deseada, y, por consiguiente, suaviza la amenaza de su petición.

En los subtítulos, de nuevo se vuelven a omitir el alertador y el moderador, y como consecuencia de ello, la petición resulta menos cortés y un tanto más agresiva para el espectador noruego. Sin embargo, es posible que la expresión de Raimunda disminuya tal percepción, ya que expresa una súplica.

El segundo y último ejemplo en esta categoría que vamos a comentar, es un fragmento de una conversación entre Raimunda y El Auxiliar. Raimunda se encuentra detrás de la barra en el restaurante trabajando. Después de comer, El Auxiliar se acerca y dice que el día siguiente librarán el equipo de rodaje y añade:

Y, la semana que viene terminamos la película. Y queremos celebrar aquí la fiesta de fin de rodaje.

Og vi er ferdige i neste uke. Vi vil gjerne holde avslutningsfesten her.

‘Y terminamos la semana que viene. Queremos celebrar la fiesta fin de rodaje aquí.’



Este ejemplo es parecido a los ejemplos que hemos comentado anteriormente, en los que Raimunda era la clienta en una tienda. En el presente ejemplo, en cambio, Raimunda es la

cocinera del restaurante y el Auxiliar es el cliente. El potencial de amenaza es bajo, ya que El Auxiliar y el equipo de rodaje pagan por la comida, y Raimunda quiere ganar dinero. Sin embargo, hay cierta amenaza presente porque limita la libertad de acción de Raimunda.

En el original, El Auxiliar emplea una frase preparadora (“Y, la semana que viene terminamos la película”), que sirve para preparar Raimunda para la petición que vendrá posteriormente. Se conserva esta frase en los subtítulos, y, además, se añade la palabra “gjærne” (“con mucho gusto”) en el acto nuclear, una palabra que puede servir para hacer la petición más cortés. De ahí, que la petición tiene un efecto parecido al original.

5.2.7 De una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario a una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario (ICD – ICD)

De las ciento veintidós peticiones estudiadas, un 14,75 % son estrategias indirectas convencionales tanto en el original como en los subtítulos. En este tipo de estrategia, el emisor pregunta por el estado de disposición del destinatario, señalando así que no quiere suponer o dar por hecho algo. Por consiguiente, esta estrategia se considera más cortés que la estrategia anterior.

El primer ejemplo en esta categoría es un fragmento de una conversación entre Raimunda (en el centro de la imagen) y su tía Paula (a la derecha de la imagen), una mujer de unos ochenta años. Raimunda, su hija Paula y su hermana Sole (a la izquierda de la imagen) están de visita en la casa de Paula. Está encendida la tele, mostrando un programa sobre incendios. Los padres de Raimunda y Sole murieron en un incendio, así que Raimunda tiene una expresión preocupada y seria mientras dice a su tía:

¿No le importa que la quite, tía?

Noe imot at jeg slår det av?

‘¿Te importa que la quite?’



Como podemos apreciar, esta frase muestra un potencial de amenaza a la imagen negativa de Paula, ya que están en su casa y es ella quien decide si quiere que esté encendida o no la tele. Raimunda pone en peligro su deseo de dominar el propio territorio. Además, Paula es una mujer mayor, acostumbrada a que la gente la trate con respeto, y por ello, Raimunda pide permiso, empleando una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario. Asimismo, emplea la negación y trata a Paula de usted.

Los subtítulos preservan el grado de directividad, pero omiten la negación, un cambio que puede resultar en una petición un tanto más directa para el espectador noruego. Tal y como comentamos anteriormente, el tratamiento cortés no se usa en noruego, y esto da lugar a que se pierda dicho matiz. Además, las expresiones faciales de Raimunda y sus gestos son un poco agresivos, y, por consiguiente, el cambio en los subtítulos resulta más notable.

El segundo ejemplo en esta categoría es un fragmento de una conversación entre Raimunda (a la izquierda de la imagen) y Sole (a la derecha de la imagen). Raimunda, Paula (en el centro-izquierda de la imagen) y Sole acaban de llegar a la casa de la primera. En la calle se encuentran con Regina (en el centro-derecha de la imagen), la vecina de Raimunda, que está de camino a trabajar. Raimunda le dice a Sole:

Oye, ¿Por qué no la acercas?

Kan du ikke gi henne skyss?

‘¿Por qué no la acercas?’



El grado de amenaza de esta petición es potencialmente alto, ya que Raimunda pone en peligro el deseo de Sole de tener libertad de acción, ya que, cuando Raimunda se lo pide, Regina está presente, resultando más difícil para Sole rechazar la petición.

Para reducir dicha imposición, Raimunda emplea una petición formulada como una propuesta. Este tipo de estrategia, llamada por Trosborg “suggestory formulae”, es una subcategoría de la estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario (Trosborg 1995: 201). Al formular la petición como una propuesta, el emisor reduce sus propias expectativas del cumplimiento de la acción deseada, y, por consiguiente, la petición resulta más cortés. Además de esto, Raimunda emplea un alertador y la negación, reduciendo aún más la amenaza de la petición.

La petición en los subtítulos preserva la forma de una propuesta y la negación, pero no sucede lo mismo con el alertador, siendo el resultado una petición bastante parecida al original en cuanto al efecto producido.

En el tercer ejemplo de esta categoría, Raimunda (a la izquierda de la imagen) se cruza con su amiga Regina en la calle. La música de fondo tiene connotaciones humorísticas. Las mujeres se saludan, y Regina le comenta a la otra lo cargada que va. Raimunda contesta con una expresión facial preocupada:

Es que tengo que hacer comida para treinta personas. Oye, ¿tú no podrías prestarme cien euros?

Jeg må lage lunsj for 30. Kan du låne meg 100 euro?

‘Tengo que hacer almuerzo para 30. ¿Me puedes prestar 100 euros?’



Las dos son amigas y se conocen bien, por lo que el nivel de amenaza de la petición es bajo. No obstante, al pedir dinero hay cierta amenaza a la imagen negativa del destinatario. Para suavizar tal amenaza, Raimunda emplea una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario, es decir, pregunta por el estado de disposición de Regina, y de esta manera, muestra que no da por hecho que Regina le vaya a prestar el dinero. Por otra parte, suaviza su pregunta empleando varios elementos de atenuación. Al emplear el alertador (“oye”), Raimunda llama la atención del destinatario sobre la petición que va a comunicar. La primera frase (“Es que tengo que hacer comida para treinta personas”) funciona como preparador y razón de apoyo, preparando a Regina para la petición que sigue, y, por otra parte, justificando las razones que tiene Raimunda para hacer la petición.

Al emplear seguidamente una frase con negación, Raimunda señala que no supone que Regina vaya a prestarle el dinero, por lo cual a ésta le resultaría más fácil rechazar la petición. Esta cortesía pesimista (*polite pessimism*) es una estrategia de cortesía negativa que sirve para suavizar la amenaza a la imagen negativa del destinatario (Brown y Levinson 1987: 172). El condicional (“podrías”) también sirve para suavizar la amenaza al presentar la acción deseada sólo como una posibilidad (y además una posibilidad poco probable al combinarse con la negación).

La petición en los subtítulos preserva el grado de directividad. Por un lado, preserva la frase que funciona como preparador y razón de apoyo, y por otro lado, carece de la negación, el

condicional y el alertador, por lo que la petición noruega resulta menos cortés. Sin embargo, puede ser que las connotaciones humorísticas de la música suavicen tal percepción.

El cuarto ejemplo de esta categoría es un fragmento de una conversación entre Raimunda (a la izquierda de la imagen) y su amiga Inés. Raimunda, que quiere comprar las morcillas que Inés ha traído del pueblo, le dice:

¿Me las puedes vender? Te las pago mañana.

Kan jeg få kjøpe dem? Jeg betaler deg i morgen.

‘¿Puedo comprarlas? Te las pago mañana.’



Raimunda e Inés son amigas, por lo que el potencial de amenaza de la petición es bajo. No obstante, existe la amenaza, ya que el deseo de Inés de tener libertad de acción y dominar el territorio propio está en peligro.

A pesar de que tanto la petición del original como la petición de los subtítulos pertenecen a la misma categoría de directividad, hay una pequeña diferencia entre las dos. En el original, Raimunda pregunta por el estado de disposición de Inés, preguntándole si está dispuesta a vender las morcillas. En cambio, en los subtítulos, Raimunda pide permiso para comprarlas.

La frase “Te las pago mañana” sirve para minimizar el coste de la imposición. En los subtítulos, se utiliza esta frase modificadora, provocando un efecto parecido al original.

El último ejemplo de esta categoría es un fragmento de una conversación entre Raimunda y un hombre que le llama por teléfono. Emilio le ha dado el número a Raimunda para que ella le pueda enseñar el restaurante. Raimunda coge el teléfono, y el hombre dice:

¿Podría hablar con la señora Raimunda?

Kan jeg få snakke med senora⁹ Raimunda.

‘Puedo hablar con la senora Raimunda.’



El potencial de amenaza de esta petición no es alto, ya que el hombre solamente quiere hablar con Raimunda. Sin embargo, está presente cierta amenaza a la imagen negativa de Raimunda ya que ellos no se conocen y él no sabe si está ocupada en ese momento. El hombre intenta suavizar la imposición, empleando una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario. Asimismo, emplea el condicional (“podría”) y el tratamiento cortés (“señora”), lo que resulta ser una petición cortés en el original.

En los subtítulos, en cambio, la petición resulta más agresiva. Mientras que en el original la petición está formulada como una pregunta, en los subtítulos está formulada como una frase declarativa. Asimismo, el condicional ha sido sustituido por el presente de indicativo, conservándose la palabra *señora* en los subtítulos, tratamiento cuyo empleo ha desaparecido ya en la lengua noruega (Røkaas 2000:119).

Estos cambios pueden resultar en que el espectador noruego perciba la petición un tanto más agresiva que el espectador español.

⁹ En los subtítulos emplean una *n* en vez de una *ñ* en la palabra “señora”.

5.2.8 De una estrategia indirecta a una estrategia indirecta (IN – IN)

Un 5,74 % de las peticiones estudiadas son indirectas tanto en el original como en los subtítulos. Recordamos que la estrategia indirecta se caracteriza por ocultar la verdadera intención del emisor.

Los dos primeros ejemplos de esta categoría son fragmentos de una conversación entre Emilio y Raimunda. Él es su vecino y propietario de un restaurante que quiere vender. Emilio llama a la puerta de Raimunda cuando ella abre, y él le dice:

Perdona que te moleste a esta hora, es que me voy mañana pa' Barcelona y quería dejarte las llaves del restaurante por si alguien pregunta y quiere verlo.

Jeg vet det er sent, men jeg drar til Barcelona i morgen. Jeg vil gi deg nøklene til restauranten i tilfelle noen kommer for å se på den.

‘Sé que es tarde, pero mañana me voy a Barcelona. Quiero darte las llaves del restaurante por si alguien viene para verlo.’





Aunque los dos se conocen, el grado de amenaza de la petición es potencialmente alto. Emilio quiere que Raimunda le haga un favor, y además, no ofrece ninguna recompensa. De esta manera está limitando su libertad de acción. Además llama a la puerta muy tarde. Para disminuir la imposición, emplea una estrategia indirecta, expresando la acción deseada solo en parte. Su intención es, evidentemente, preguntar si Raimunda puede enseñar el restaurante a personas que quieran verlo. Sin embargo, la acción expresada por él es que quiere darle las llaves a Raimunda. Asimismo, empleando la frase “Perdona que te moleste a esta hora” Emilio muestra arrepentimiento por la molestia, e intenta influir en el comportamiento de Raimunda para conseguir una actitud positiva por parte de ella. La frase “es que me voy mañana pa’ Barcelona” sirve como preparador y razón de apoyo al alertar a Raimunda de la petición que sigue, y dar los motivos que tiene para realizar la petición. Asimismo, emplea modificación interna, utilizando el pasado del verbo (“quería”). Presentando así la petición como si fuera una acción en el pasado es una manera de distanciarse de la situación (Brown y Levinson 1987: 204).

En los subtítulos, se preserva el desarmador y la frase de función preparadora y razón de apoyo. Sin embargo, no emplea el pasado, y la petición de esta manera resultaría más directa y menos cortés, para el espectador noruego.

El siguiente ejemplo es un fragmento de la misma conversación. A la pregunta que acabamos de estudiar, Raimunda contesta que no puede enseñar el restaurante a interesados que quieran verlo. Por consiguiente, Emilio le pregunta:

¿Y Paco? Él se pasa todo el día aquí.

Hva med Paco?

‘¿Y Paco?’



Este ejemplo es parecido al ejemplo anterior, en el que el potencial de amenaza es alto. Además de emplear una estrategia indirecta, Emilio emplea una frase que funciona como razón de apoyo. Es decir, a través de la frase “él se pasa todo el día aquí”, justifica las razones que tiene para hacer tal petición.

La estrategia del original se conserva en los subtítulos, pero la razón de apoyo se omite. El resultado es una petición un tanto más agresiva en los subtítulos.

El tercer ejemplo de esta categoría que vamos a comentar, es un fragmento de una conversación entre Raimunda y El Auxiliar, antes de conocerse. Raimunda está en la trastienda del restaurante de Emilio comprobando que el cuerpo de su marido sigue en el congelador, cuando El Auxiliar llama a la puerta y entra. Raimunda se asusta y le grita que no se acerque. Al final de fragmento Raimunda le pregunta qué quiere. El Auxiliar tiene la expresión y los gestos muy humildes, y con las cejas levantadas dice:

Quería preguntarle si el restaurante estaba abierto.

Er restauranten åpen?

‘¿El restaurante está abierto?’



En este caso, consideramos de nivel alto el potencial de amenaza a la imagen negativa de Raimunda ya que, por una parte, son desconocidos, y por otra, él la interrumpe en un momento poco oportuno. Para disminuir dicha agresión, El Auxiliar emplea una estrategia indirecta, expresando la acción deseada solo en parte. Es decir, en nuestra interpretación, el emisor no quiere saber si el restaurante está abierto, sino que quiere saber si puede comer allí. Además, El Auxiliar emplea modificación interna, utilizando el pasado de los verbos (“quería preguntarle” y “estaba abierto”). Como comentábamos en el ejemplo precedente, el empleo del pasado sirve para distanciar el emisor de la petición, y de esta manera la petición resulta más cortés. Asimismo, El Auxiliar emplea el tratamiento cortés, evitando de esta manera el uso de la palabra “tú”, una manera de mitigar la amenaza a la imagen negativa, según Brown y Levinson (1987: 190).

En los subtítulos la petición se convierte en una pregunta. Este fragmento demuestra que una pregunta no siempre es más cortés que un enunciado declarativo. Como podemos ver, el uso de la interrogativa resulta en una petición más directa. Asimismo, el pasado de los verbos se ha convertido en el presente de indicativo en los subtítulos.

Todos estos cambios pueden provocar que el espectador noruego perciba la petición como descortés, y que el efecto en el espectador noruego sea diferente que el efecto en el espectador español, pero los gestos de El Auxiliar pueden suavizar este efecto.

El ejemplo siguiente es un fragmento de la misma conversación entre Raimunda y El Auxiliar. Éste le dice:

Estamos rodando una película por la zona, y busco un sitio para que coma todo el equipo. ¿Tú no sabrás de algún restaurante que no quede muy lejos de aquí?

Vi skyter en film i området og jeg leter etter et sted hvor vi kan spise. Vet du om noen restauranter i nærheten?

‘Estamos rodando una película por la zona y busco un sitio donde podemos comer. ¿Sabes de algunos restaurantes cerca de aquí?’



Como en el ejemplo precedente, el grado de amenaza es de nivel alto, lo que parece motivar la estrategia indirecta de El Auxiliar. Aquí, como en el ejemplo anterior, la intención de El Auxiliar es, en nuestra interpretación, averiguar si puede comer en el restaurante de Emilio con el equipo. Sin embargo, enmascara su verdadera intención, preguntando si Raimunda sabrá de algún restaurante cercano. De esta manera le da dos opciones a Raimunda: que bien

ella le indique dónde está el restaurante más cercano y, de esta manera rechazar la petición, o bien que les invite a comer en el restaurante de Emilio y así aceptarla. Resulta más fácil para el destinatario rechazar una petición indirecta, por lo cual se considera más cortés.

Además de emplear una estrategia indirecta, El Auxiliar disminuye la amenaza de su petición empleando elementos de atenuación. Con la primera frase (“Estamos rodando una película por la zona, y busco un sitio para que coma todo el equipo”) explica, por una parte, sus motivos para realizar la petición, y por otra, se distancia de la petición, empleando la negación y el futuro del verbo.

En los subtítulos se conserva la primera frase con función de razón de apoyo. Sin embargo, no se emplea la negación ni el futuro del verbo, produciéndose así una petición más directa en los subtítulos. No obstante, a través de las imágenes, el espectador noruego percibirá la humildad de El Auxiliar, y este cambio de efecto puede reducirse.

Los siguientes dos ejemplos son fragmentos de una conversación entre Raimunda y su amiga Inés, que la noche anterior volvió del pueblo. En esta parte de la película, la música extradiegética que se escucha tiene un toque humorístico. Raimunda (a la izquierda de la imagen) se ve un poquito estresada cuando le dice a Inés:

Oye, ¿por casualidad no te habrás traído unas morcillas o unos choricillos?

Har du med deg pølser eller chorizo?

‘¿Traes salchichas o chorizo?’



En nuestra interpretación, la intención de Raimunda no es saber si Inés se ha traído morcillas y chorizos, sino si puede comprarlos. Por lo tanto hemos categorizado esta petición como indirecta. El potencial de amenaza es alto, ya que pedir comida, aunque sea a su amiga, limita la libertad de acción de la interlocutora.

Además de emplear la estrategia indirecta, Raimunda emplea varios elementos de atenuación. En primer lugar, avisa a su amiga de la petición que seguirá empleando el alertador (“Oye”). En segundo lugar, utiliza el mitigador (“por casualidad”) para suavizar la fuerza importuna de la petición. Además de esto, el futuro perfecto de indicativo del verbo (“habrás traído”) sirve para distanciar el emisor de la petición. Finalmente, Raimunda intenta minimizar dicha imposición utilizando el diminutivo del objeto deseado (“choricillos”).

Los subtítulos, en cambio, no tienen moderadores, mitigadores ni alertadores, y, por consiguiente, la petición puede resultar mucho más agresiva para el espectador noruego. Cabe añadir que, además de la música con connotaciones humorísticas que se escucha en esta escena, algunas de las modificaciones, como “por casualidad” y “choricillos” dan a la petición un toque humorístico que se pierde al omitirse las modificaciones en los subtítulos.

En el siguiente y último ejemplo, que tiene lugar en esta misma conversación, Raimunda le pregunta a Inés:

Oye, ¿Y dulces? ¿No te habrás traído nada?

Har du med noen søtsaker?

‘¿Traes dulces?’



Como en el ejemplo anterior, la intención de Raimunda no está expresada explícitamente. Es decir, interpretamos que Raimunda no quiere saber si Inés se ha traído los dulces, sino si puede comprarlos. El potencial de amenaza sigue siendo de nivel alto. Además de emplear la estrategia indirecta de su petición, Raimunda emplea el alertador “oye”, la negación y el futuro perfecto de indicativo (“habrás traído”).

En los subtítulos, no se emplea ninguna de las modificaciones, por lo que el resultado siendo una petición bastante agresiva.

5.2.9 Conclusión

El análisis cualitativo nos permite estudiar las peticiones con más detalle en cada contexto particular. Al considerar factores como la relación entre los personajes (la distancia social y el poder relativo), las imágenes de la pantalla y el tono de la voz de los personajes, vemos una situación más compleja de la que vimos en el análisis cuantitativo.

Por un lado, observamos que algunas de las peticiones en la versión noruega subtitulada pueden producir un efecto diferente en el espectador por el cambio de directividad y la modificación y omisión de los elementos de atenuación. Como discutimos en el apartado 3.3, los noruegos emplean en mayor medida estrategias indirectas y más elementos de atenuación al realizar una petición que los españoles. Y en conclusión, la inevitable modificación y reducción de los subtítulos dará lugar a que algunas de las peticiones parecerán descorteses para el espectador noruego. Lo vemos principalmente en los casos en los que la banda sonora y las imágenes de la pantalla no sirven para reducir tal impresión.

Asimismo, las peticiones que no experimentan una modificación formal en los subtítulos pueden producir un efecto diferente en el espectador noruego por el grado de imposición, es decir, aunque no hayan cambios formales en los subtítulos, pueden haber cambios de efecto, ya que lo que no se considera descortés en la cultura española, puede considerarse descortés en la cultura noruega. Como vimos en el apartado 3.3, la petición tiene un grado relativamente más alto de amenaza en la cultura noruega que en la cultura española, lo cual puede resultar en un cambio de efecto a pesar de que la forma sea idéntica en la película original y en la versión subtitulada. El ejemplo “Échame una mano” en el apartado 5.2.5 es un claro ejemplo de esto.

Por otro lado, observamos que las peticiones subtítuladas pueden mantener el efecto del original a pesar de la modificación del grado de directividad y la omisión de los elementos de atenuación, ya que la banda sonora y las imágenes en la pantalla suavizan una percepción descortés.

Aunque el análisis cualitativo parezca mostrar que los cambios en los subtítulos pueden provocar un efecto diferente en el espectador noruego, son las reacciones y reflexiones de una persona. Para ver si nuestras reacciones pueden también extenderse a otras personas, estudiaremos las reacciones de otras personas al ver algunos fragmentos de la película. De esta manera, intentaremos relacionar la cortesía² (el concepto como entendido por el sociolingüista) con la cortesía¹ (la percepción de la misma por las personas ordinarias).

5.3 Análisis interpersonal: Los efectos producidos en los espectadores

Según nuestro análisis personal cualitativo, la modificación y reducción formal en las peticiones subtítuladas conllevan, en algunos casos, una modificación de efecto. Es decir, conforme a nuestra hipótesis, peticiones que parecen corteses para el espectador español, parecerán menos corteses para el espectador noruego por los cambios formales.

Para ir más allá de nuestras reacciones y análisis, hicimos un experimento exploratorio (véase los apéndices II y III). Cinco españoles y cinco noruegos evaluaron el grado de cortesía de ocho peticiones de la película, una petición de cada categoría establecida en el análisis. En el experimento, informamos brevemente del contexto de la petición particular y mostramos la escena de la película en la que aparece la petición. Posteriormente pedimos que los informantes evaluaran el grado de cortesía de la petición particular mediante una escala con cuatro valores: “claramente descortés”, “más bien descortés”, “más bien cortés” y “claramente cortés”. La evaluación fue individual, y los informantes españoles evaluaron las peticiones de la película original, mientras que los informantes noruegos (sin conocimiento del español) evaluaron las peticiones de la película con los subtítulos noruegos.

En este capítulo presentaremos los resultados del experimento. En primer lugar, resumiremos los argumentos principales del análisis cualitativo acerca de la petición en cuestión. En segundo lugar, estudiaremos los resultados del análisis interpersonal ofreciendo en cada caso un diagrama de barras que mostrará las evaluaciones de los españoles al ver fragmentos de la

película original y los noruegos al ver fragmentos de la versión noruega subtitulada. Asimismo, calcularemos el promedio de las evaluaciones de los dos grupos, dando un número a cada valor: a “claramente descortés” el número 1, a “más bien descortés” el número 2, a “más bien cortés” el número 3, y, finalmente, a “claramente cortés” el número 4. Multiplicamos el número de informantes que optaron por un valor con el número dado a éste valor, luego sumamos las evaluaciones del grupo y dividimos el número en 5 (el número total de informantes en cada grupo). Por consiguiente, cuanto más próximo al 4 sea el promedio, más cortés se habrá evaluado la petición. Finalmente, discutiremos si las evaluaciones de los informantes sean compatibles con nuestra hipótesis.

5.3.1 De una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el emisor a una estrategia directa (ICE – D)

La primera petición que evaluaron los informantes es la que pasa de una estrategia convencional con condiciones orientadas hacia el emisor, a una estrategia directa, en la que Raimunda le dice a Sole:

Quiero que me cortes el pelo.

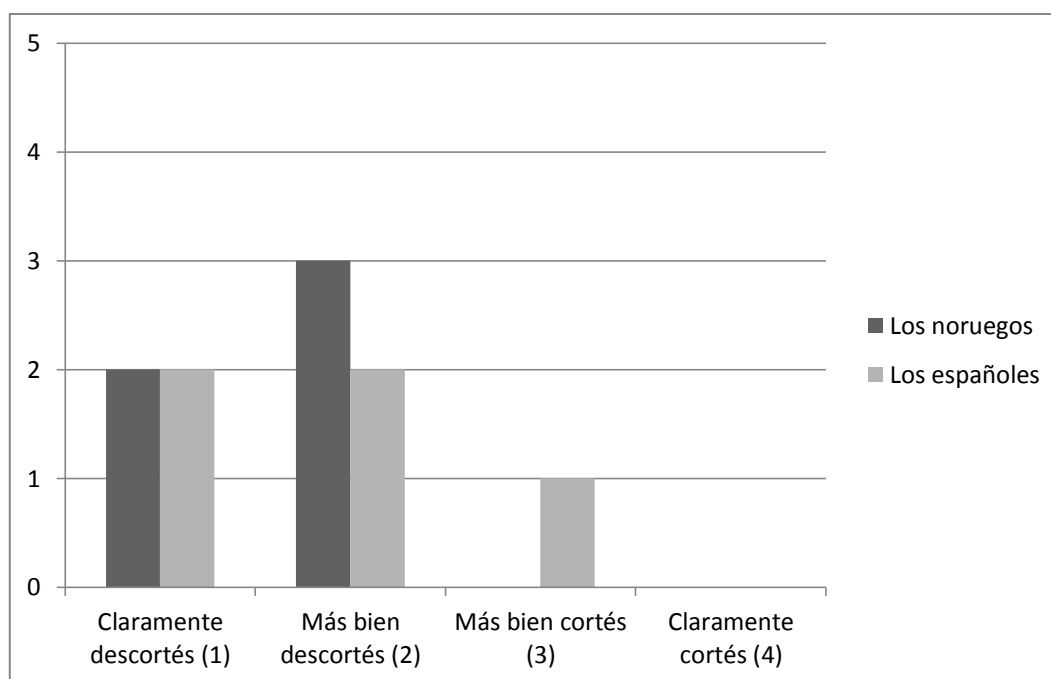
Du skal klippe håret mitt.

‘Vas a cortarme el pelo.’

Como comentamos en el análisis cualitativo, Raimunda reduce la libertad de acción de Sole con esta petición. La transformación a una estrategia más directa en los subtítulos puede provocar que el espectador noruego perciba una petición más agresiva que la que pueda percibir el espectador español.

En el diagrama 1, podemos ver cómo evaluaron los noruegos y los españoles esta comunicación. La evaluación promedia de los noruegos es 1,6, mientras que la evaluación promedia española es 1,8, es decir, los dos grupos se encuentran más cerca del polo descortés de la escala. Sin embargo, los españoles evaluaron la comunicación más cortés que los noruegos, lo cual parece compatible con nuestra hipótesis.

Diagrama 1. *Quiero que me cortes el pelo. / Du skal klippe håret mitt.*



5.3.2 De una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario a una estrategia directa (ICD – D)

La segunda petición que evaluaron los informantes es el fragmento de la conversación entre Raimunda y el dependiente en el supermercado, en el que Raimunda le dice:

¿Me pones dos kilos más?

Gi meg to kilo til.

‘Dame dos kilos más.’

En el análisis cualitativo, comentamos que en intercambios verbales rutinarios como éste, el potencial de amenaza a la imagen del destinatario es bajo, ya que el trabajo del dependiente consiste en atender a los clientes. Sin embargo, opinamos que, aunque de nivel bajo, la amenaza a la imagen del destinatario es presente, porque los interlocutores no se conocen y el dependiente es mayor que la emisora. A parte, la alteración de una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario en el original a una estrategia directa en los subtítulos, combinado con la omisión de la interrogativa, puede resultar en que los noruegos perciban una petición menos cortés.

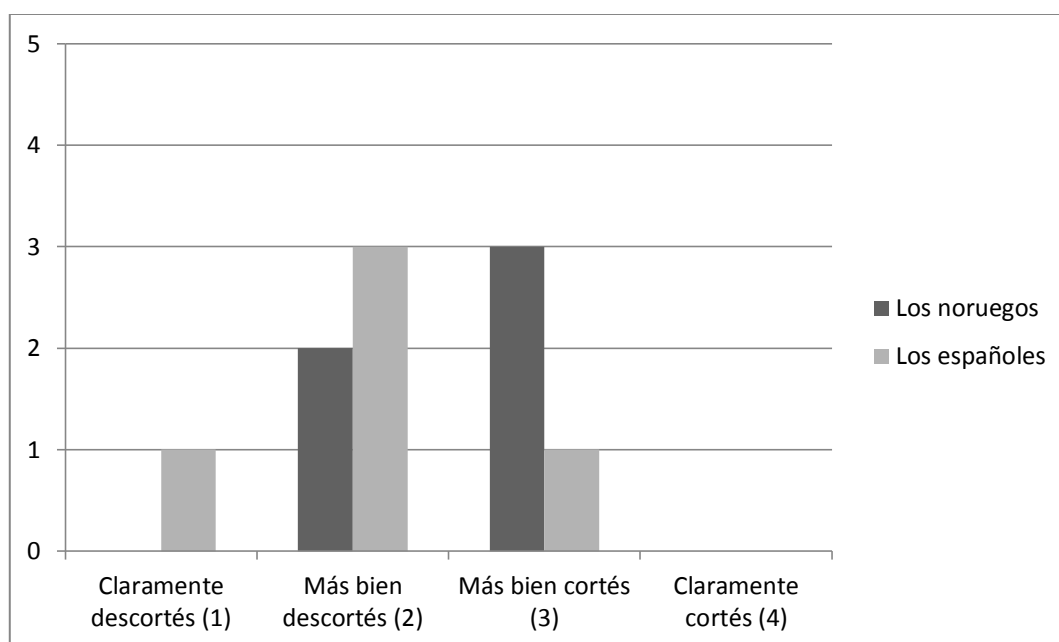
Como se demuestra en el diagrama 2, pasa algo contraintuitivo en nuestro análisis interpersonal: los noruegos evaluaron la petición más cortés que los españoles. La evaluación

promedia noruega (2,6) es más alto que la evaluación promedia española (2), y, por consiguiente, el resultado no es compatible con nuestra hipótesis.

Una explicación posible a que los españoles perciban la petición menos cortés puede deberse a la ausencia del tratamiento cortés en la petición de Raimunda, sobretudo en este caso, en el que además el dependiente es mayor que ella.

Cabe añadir que algunos de los informantes noruegos comentaron que, aunque les parezca descortés utilizar el imperativo en casos como éste, suelen hacerlo en intercambios verbales rutinarios, como a un dependiente en una tienda.

Diagrama 2. ¿Me pones dos kilos más? / Gi meg to kilo til.



5.3.3 De una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario a una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el emisor (ICD – ICE)

La tercera petición que evaluaron los informantes es el fragmento de la conversación entre Raimunda y el dependiente en la ferretería, en la que Raimunda le pregunta:

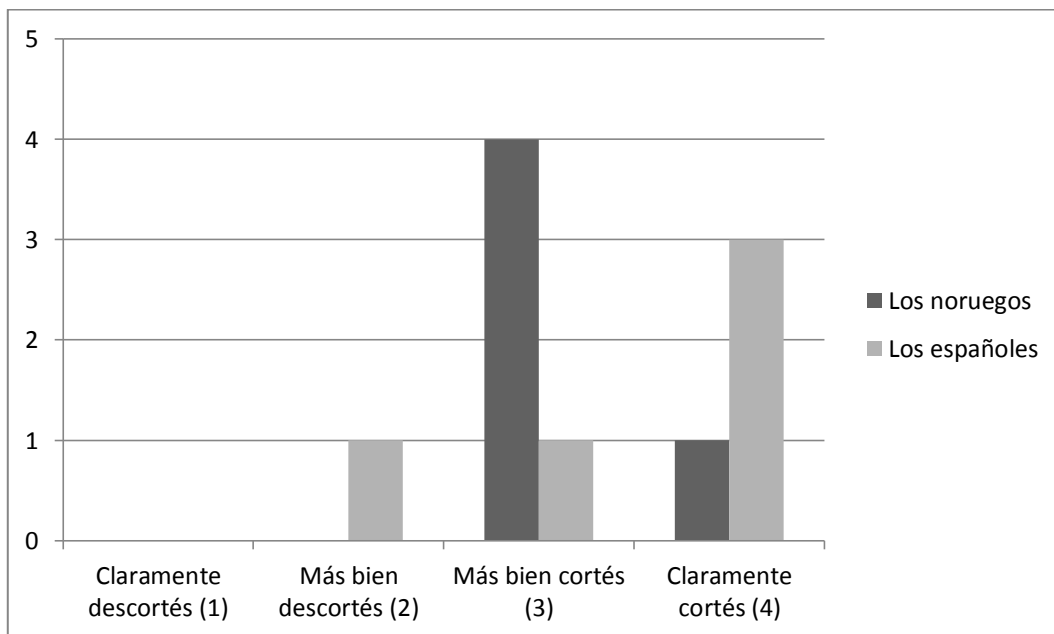
¿Me da ocho metros de cuerda para tender de plástico...y cinta para embalar?
 Jeg trenger åtte meter plasttau og noe teip.

‘Necesito ocho metros de cuerda de plástico y un poco de cinta.’

Como comentamos en el análisis cualitativo, el cambio del grado de directividad puede provocar un efecto diferente en el espectador noruego, especialmente al combinarse con la omisión de la interrogativa. El resultado sigue siendo una percepción de una petición más agresiva por parte del espectador noruego.

En el diagrama 3, se puede ver las evaluaciones de los noruegos y los españoles. Observamos que los españoles evaluaron en mayor medida la petición cortés. La evaluación promedia noruega se encuentra en 3,2, mientras que la evaluación promedia española se encuentra en 3,4, las evaluaciones resultando así compatibles con nuestra hipótesis.

Diagrama 3. ¿Me da ocho metro de cuerda... y cinta para embalar? / Jeg trenger åtte meter plasttau... og noe teip.



5.3.4 De una estrategia indirecta a una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario (IN – ICD)

La cuarta petición que evaluaron los informantes es el fragmento de la conversación entre Raimunda y El Auxiliar, en el que El Auxiliar dice:

Y, oye, si no te importa, y aunque nos cobres más, si las raciones pudiesen ser un poquito más abundantes...

Om mulig, og selv om du tar mer, kan du gjøre porsjonene større?

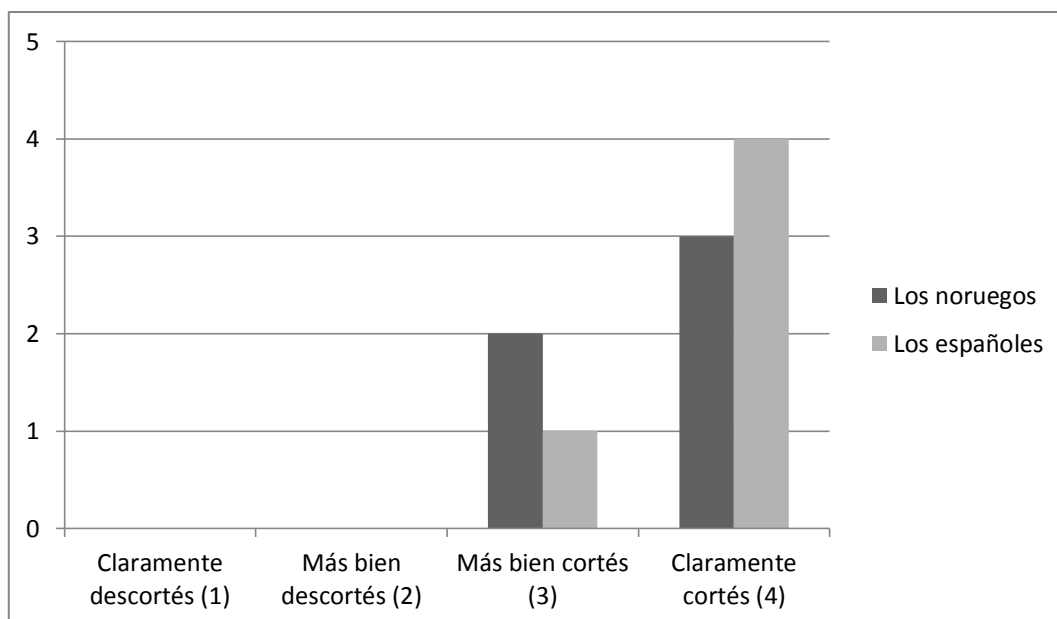
‘Si es posible, y aunque nos cobres más, ¿puedes hacer las raciones más grandes?’

En el análisis cualitativo argumentamos que la transformación de una estrategia indirecta a una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario, combinado con la eliminación de varios elementos de atenuación, darían como resultado una petición menos cortés para el espectador noruego. Opinamos que la petición puede interpretarse como una crítica, ya que El Auxiliar expresa en cierto modo su descontento con el tamaño de las raciones, por lo que, en este caso, los cambios formales resultan aún más graves.

Como muestra el diagrama 4, tanto los noruegos como los españoles evaluaron la petición como bastante cortés. La evaluación promedia de los noruegos se encuentra en 3,6, mientras que la evaluación promedia española se encuentra en 3,8, lo cual parece compatible con nuestra hipótesis.

Al evaluar esta petición, algunos de los informantes noruegos comentaron que al pedir raciones más abundantes, el emisor señala que le ha gustado la comida, y, por lo tanto, la petición resulta cortés. Es una observación muy interesante, ya que esto es exactamente lo que argumenta Hernández-Flores (véase el apartado 3.2.2). Recordamos que, a diferencia de Brown y Levinson (que consideran la petición una acción intrínsecamente amenazante), Hernández-Flores opina que la función de la petición puede ser de ensalzamiento para la imagen pública, es decir, una manera de mostrar aprecio hacia el destinatario.

Diagrama 4. Y, si no te importa, y aunque nos cobres más, si las raciones pudiesen ser un poquito más abundantes. / Om mulig, og selv om du tar mer, kan du gjøre porsjonene større?



5.3.5 De una estrategia directa a una estrategia directa (D – D)

La quinta petición que evaluaron los informantes, es el fragmento de la conversación entre Raimunda y El Auxiliar, en el que ella dice:

Échame una mano.

Gi meg en hånd.

‘Échame una mano.’

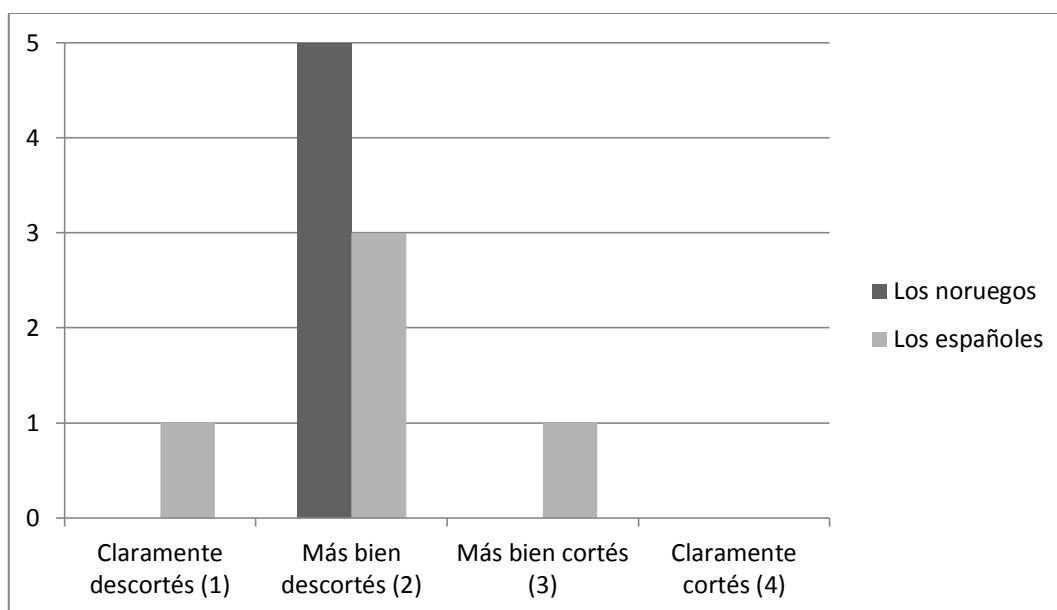
En el análisis cualitativo, hemos observado que podría haber una diferencia en cómo se percibe una petición en la cultura noruega y en la cultura española, a pesar de que la petición sea formalmente idéntica entre la película original y en la versión subtitulada. Lo que apoya nuestro argumento es que una petición se ve, generalmente, más amenazante en la cultura noruega que en la cultura española, ya que los noruegos suelen valorar más la imagen negativa y el deseo de tener libertad de acción.

Además, la petición actual está formulada como un enunciado imperativo, tanto en el original como en la versión subtitulada. No debemos olvidar que el imperativo sirve tanto como un ruego como un mandato en español, mientras que en idiomas orientados hacia la cortesía

negativa, como el noruego, el imperativo se asocia sobre todo con el mandato. Por consiguiente, el espectador noruego puede percibir esta petición menos cortés que el espectador español.

Como podemos ver en el diagrama 5, todos los informantes noruegos han evaluado la petición como “más bien descortés”. Las evaluaciones de los españoles, por otro lado, varían más. Sin embargo, tanto la evaluación promedia noruega como la española se encuentran en 2, es decir, en el valor “más bien descortés”. Por consiguiente, estas evaluaciones no parecen compatibles con nuestra hipótesis.

Diagrama 5. Échame una mano. / Gi meg en hånd.



5.3.6 De una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el emisor a una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el emisor (ICE – ICE)

La sexta petición que evaluaron los informantes es un fragmento de la conversación entre Raimunda e Inés, en el que Raimunda le dice:

Ay, yo necesito como kilo y medio.

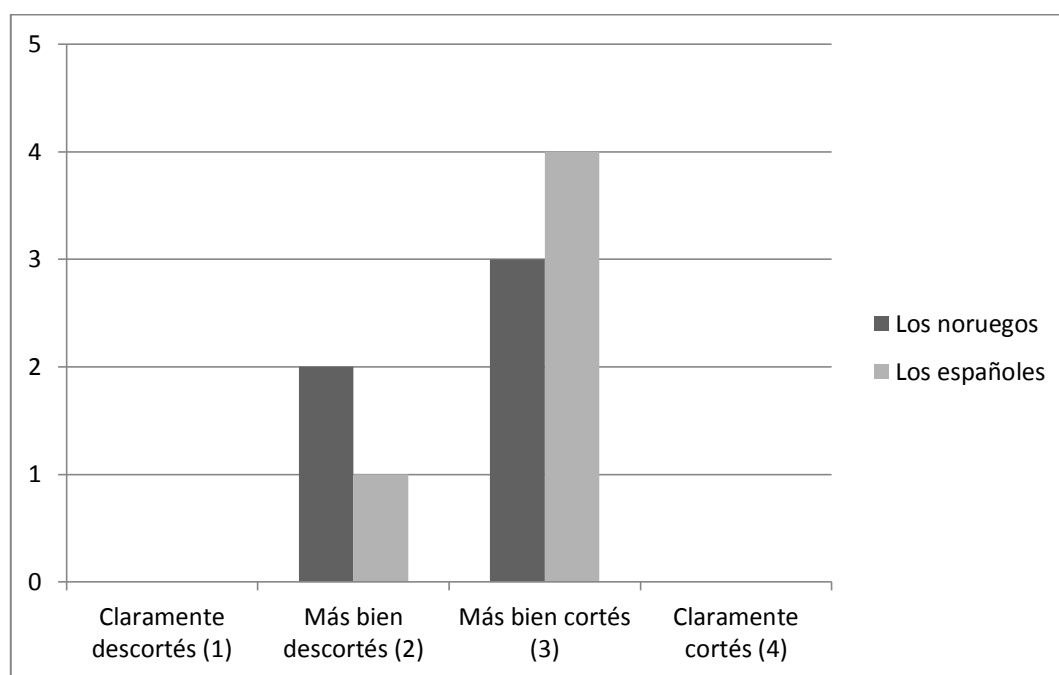
Jeg må ha en kilo.

‘Necesito un kilo.’

Aunque esta petición tampoco altera el grado de directividad, sufre una reducción de los elementos de atenuación. En el análisis cualitativo argumentamos que esta omisión podría provocar que el espectador noruego perciba la petición un tanto más agresiva que el espectador español.

Como muestra el diagrama 6, los españoles percibieron la petición más cortés que los noruegos, siendo la evaluación promedia noruega 2,6, y la evaluación promedia española 2,8. Es decir, este ejemplo parece compatible con nuestra hipótesis.

Diagrama 6. Ay, yo necesito como kilo y medio. / Jeg må ha en kilo.



5.3.7 De una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario a una estrategia indirecta convencional con condiciones orientadas hacia el destinatario (ICD – ICD)

La séptima petición que evaluaron los informantes es el fragmento de la conversación entre Raimunda y Regina, en el que la primera dice:

Es que tengo que hacer comida para treinta personas. Oye, ¿tú no podrías prestarme cien euros?

Jeg må lage lunsj for 30. Kan du låne meg 100 euro?

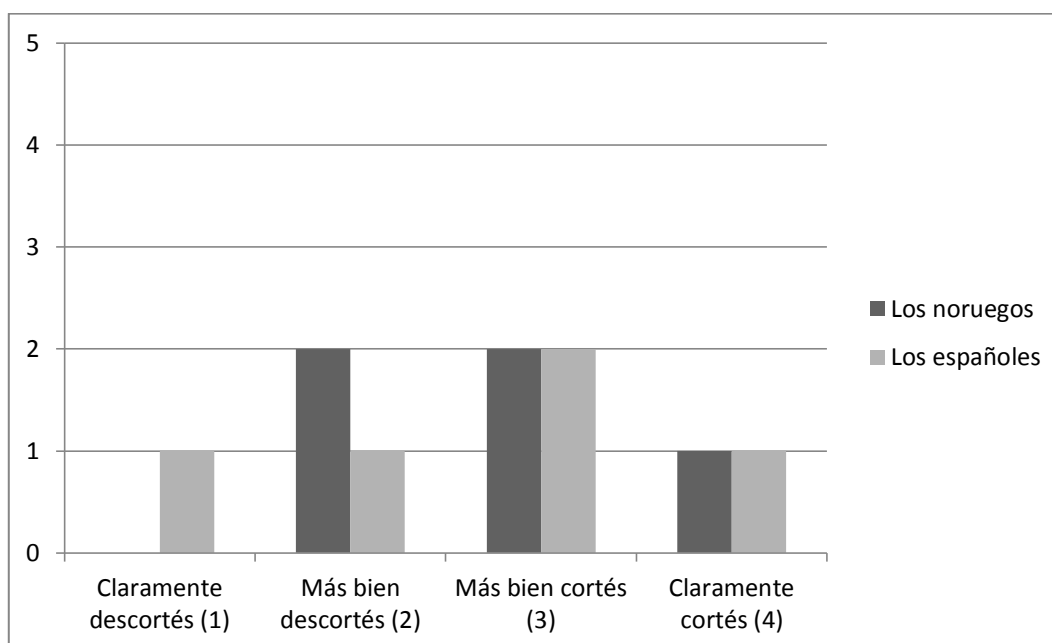
‘Tengo que hacer almuerzo para 30. ¿Me puedes prestar 100 euros?’

En el análisis cualitativo argumentamos que la omisión de varios de los elementos de atenuación daría como resultado que los noruegos percibiesen una petición menos cortés que los españoles.

Como muestra el diagrama 7, hay mucha variación dentro de cada grupo. De hecho, varios de los informantes, tanto los noruegos como los españoles, comentaron que les resultó más difícil evaluar una petición por dinero en comparación con otro tipo de petición. Además de esto, “100 euros” es una cantidad menos tangible para el espectador noruego que para el espectador español.

La evaluación promedia noruega es 2,8 y la evaluación promedia española es 2,6, es decir, en este caso, los noruegos evaluaron la petición cortés en mayor medida que los españoles. Por consiguiente, las evaluaciones de esta petición no parecen compatibles con nuestra hipótesis.

Diagrama 7. Es que tengo que hacer comida para treinta personas. Oye, ¿tú no podrías prestarme cien euros? / Jeg må lage lunsj for 30. Kan du låne meg 100 euro?



5.3.8 De una estrategia indirecta a una estrategia indirecta (IN – IN)

La octava petición es un fragmento de la conversación entre Raimunda e Inés, en el que Raimunda le dice a esta última:

Oye, ¿por casualidad no te habrás traído unas morcillas o unos choricillos?

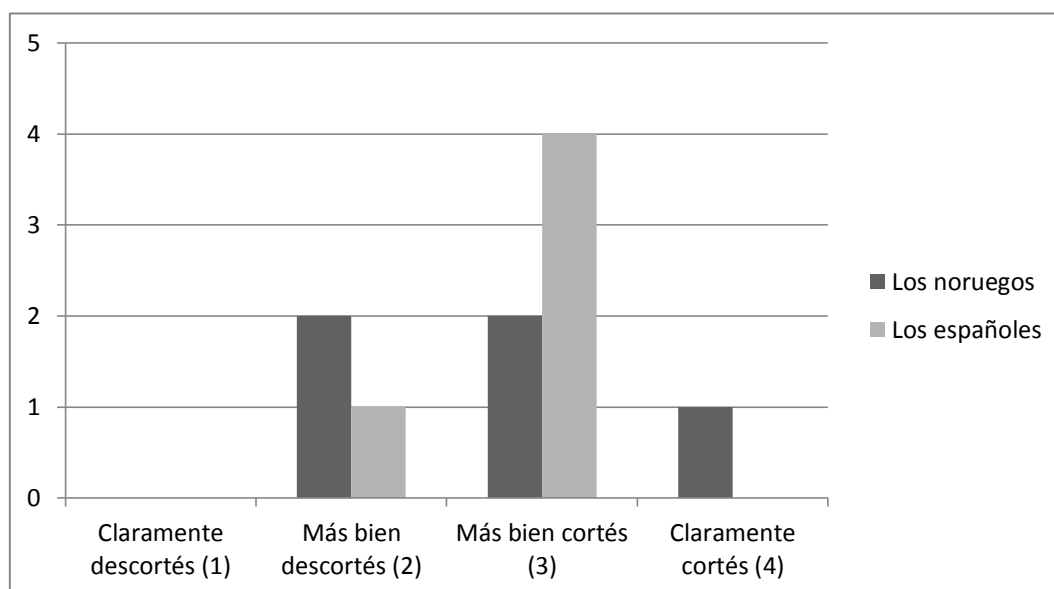
Har du med deg pølser eller chorizo?

‘¿Traes salchichas o chorizo?’

En el análisis cualitativo, concluimos que Raimunda emplea en el original varios elementos de atenuación que se eliminan en los subtítulos. En nuestra opinión, dicha omisión implica que el espectador noruego perciba la petición menos cortés que el espectador español.

En el diagrama 8, se puede observar cómo evaluaron los noruegos y los españoles esta petición. No hay ninguna diferencia en cuanto a la evaluación promedia entre los dos grupos, ya que los dos se encuentran en 2,8, es decir, cerca del valor “más bien cortés”. Por consiguiente, podemos concluir que nuestra hipótesis no se confirma en este caso.

Diagrama 8. Oye, ¿por casualidad no te habrás traído unas morcillas o unos choricillos? / Har du med deg pølser eller chorizo?



5.3.9 Conclusión

Es importante subrayar que este experimento exploratorio tiene pocos participantes, y, por consiguiente, no podemos concluir nada seguro por los resultados obtenidos. Asimismo, los informantes ven solo fragmentos de la película, resultando en un análisis descontextualizado. Sin embargo, el análisis nos puede dar alguna idea de cómo los espectadores dependientes de

los subtítulos perciben el nivel de cortesía de la comunicación entre los personajes en una película.

Por un lado, vemos que los resultados del análisis interpersonal parecen compatibles con nuestra hipótesis en cuatro casos (ICE – D, ICD – ICE, IN – ICD e ICE – ICE). Es decir, los informantes españoles evaluaron cuatro de las ocho peticiones corteses en mayor medida que los noruegos. Cabe añadir que la diferencia entre los dos grupos no es muy notable.

Parece que el cambio en el grado de directividad es un factor importante a la hora de evaluar el nivel de cortesía de una petición, ya que en la mayoría de los casos que son compatibles con nuestra hipótesis, la petición cambia el grado de directividad. Esto nos hace pensar que el cambio de directividad de una petición tiene más importancia que los elementos de atenuación a la hora de percibir el nivel de cortesía.

Por otro lado, en los cuatro demás casos estudiados (ICD – D, D – D, ICD – ICD e IN – IN), las evaluaciones de los informantes no son compatibles con nuestra hipótesis. En tales casos, los noruegos evaluaron la petición más cortés que los españoles, igual de cortés.

Una explicación puede ser que los espectadores dan mucha importancia a las imágenes en la pantalla, el tono de la voz de los personajes, los gestos y las expresiones faciales, reduciéndose así el subtitulado a un elemento menos importante a la hora de percibir el nivel de cortesía.

6 Conclusiones y reflexiones finales

El objetivo de la presente tesina ha sido estudiar cómo se subtitula la cortesía. Para ello, las primeras preguntas que nos planteamos a la hora de empezar con la investigación fueron: primero, si las peticiones en la película experimentaban alguna modificación del grado de directividad en los subtítulos; segundo, si las peticiones sufrían alguna modificación de los elementos de atenuación en los subtítulos; y tercero, si habían cambios, si la modificación de directividad y de los elementos atenuantes conllevaba alguna modificación de efecto. De esta manera, la hipótesis que quisimos probar fue la siguiente: dadas las limitaciones a las que se tiene que enfrentar el subtitulador y la importancia de la cortesía negativa en la cultura noruega, las peticiones de la película parecerán menos corteses para el espectador noruego que para el espectador español.

Para poder contestar a nuestras preguntas de investigación, hicimos primero un análisis personal cuantitativo, identificando todas las peticiones de la película y clasificándolas en las cuatro categorías establecidas por Trosborg. Asimismo, identificamos y clasificamos todos los elementos de atenuación. Los resultados de éste análisis mostraron que las peticiones no sufren muchos cambios en cuanto al grado de directividad, ya que sólo un 4,1% de las peticiones estudiadas cambiaban de grado de estrategia. No obstante, observamos que todas las peticiones que sufrieron una alteración de estrategia, fueron hacia un grado más alto de directividad. Los elementos de atenuación, por otro lado, sufren una reducción considerable, ya que se conservan solamente un 47,27% de los 110 elementos de atenuación del original.

Para averiguar si la modificación del grado de directividad y la omisión de los elementos de atenuación conllevan alguna modificación de efecto, hicimos un análisis personal cualitativo. Este análisis nos permitió estudiar cada petición en su contexto particular, teniendo en cuenta las relaciones entre los personajes, las imágenes en la pantalla y el tono de la voz de los personajes. Por un lado, argumentamos que algunas de las peticiones parecerán menos corteses para el espectador noruego que para el espectador español por los cambios observados. Asimismo, opinamos que, en algunos casos, puede haber una modificación de efecto a pesar de que no haya ninguna modificación formal, ya que lo que se considera descortés en una cultura no se considera descortés en otra.

Por otro lado, argumentamos que, en algunos casos, los cambios formales no resultan en una modificación de efecto, ya que las imágenes en la pantalla, las expresiones faciales y el tono de la voz contribuyen a que el espectador noruego perciba la cortesía de igual manera que el espectador español.

Tanto el análisis cuantitativo como el cualitativo se orientan hacia la cortesía², es decir, estudian la cortesía como un conjunto de estrategias lingüísticas que sirven para evitar o mitigar conflictos entre los objetivos del emisor y del destinatario (Escandell Vidal 2008: 145). Para averiguar si nuestro análisis también puede extenderse al “mundo real”, es decir, si nuestro análisis puede ser compatible con las evaluaciones de personas sin conocimientos previos, hicimos un análisis interpersonal.

El análisis interpersonal nos permitió relacionar nuestro estudio con la cortesía¹. Hicimos un experimento exploratorio, en el que cinco españoles evaluaron el grado de cortesía de ocho peticiones de la película original y cinco noruegos evaluaron el grado de cortesía de los subtítulos correspondientes. Cabe añadir que un experimento con tan pocos informantes, no nos permite concluir nada a ciencia cierta. Además de la que la cortesía es un concepto muy difícil de evaluar, lo que se percibe cortés o descortés es muy individual. Es decir, la percepción de cortesía varía, no solo de una cultura a otra, sino también de una persona a otra.

Aunque nuestro análisis interpersonal no nos permite concluir nada cierto, puede servir para darnos una idea de cómo evalúan los espectadores la cortesía en una película. En cuatro de las ocho peticiones en el experimento, es decir, en un 50% de los casos, los españoles evaluaron las peticiones más corteses que los noruegos. De los cuatro casos restantes, se pueden extraer dos conclusiones, que los españoles y los noruegos evaluaron las peticiones igual de corteses, y que los noruegos evaluaron las peticiones más corteses que los españoles. Es decir, en un 50% de los casos, las evaluaciones van en contra de nuestra hipótesis, siendo una explicación posible el hecho de que los espectadores noruegos logren percibir la cortesía a través de las imágenes en la pantalla, y, por consiguiente, los cambios formales no tengan tanta importancia.

Como acabamos de comentar, en cuatro de los ocho casos, las evaluaciones de los informantes son, hasta cierto punto, compatibles con nuestra hipótesis, ya que los noruegos evaluaron las peticiones menos corteses que los españoles. Tres de estas cuatro peticiones

cambian el grado de directividad, lo cual parece confirmar que la directividad es un elemento importante en cuanto a la percepción de la cortesía.

Para concluir, podemos decir que aunque nuestro estudio parece confirmar que la modificación formal de la petición conlleva, en algunos casos, una modificación de efecto, dicho efecto no parece muy grave, ya que no hay mucha diferencia entre los dos grupos de informantes.

Finalmente señalamos que la pragmática es un elemento importante que a menudo sufre modificaciones en los subtítulos dadas las limitaciones del subtítulo y las diferencias culturales. Por consiguiente, los efectos producidos por estas modificaciones merecen ser estudiadas en mayor grado, especialmente considerando que el subtítulo es muy importante en la cultura noruega.

Bibliografía

- Austin, J. L.
1962 *How to do things with words: The William James Lectures delivered at Harvard University in 1955*. London: Oxford University Press.
- Blum-Kulka, Shoshana y Elite Olshtain
1984 “Requests and apologies: A cross-cultural study of speech act realization patterns (CCSARP)” *Applied Linguistics*, 5:3, pp. 196-213.
- Blum-Kulka, Shoshana, Juliane House y Gabriele Kasper
1989 “Investigating Cross-cultural Pragmatics: An Introductory Overview” en S. Blum-Kulka, J. House y G. Kasper (Eds.), *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and apologies*, Norwood, New Jersey: Ablex Publishing Corporation, pp. 1-34.
- Brown, Penelope y Stephen C. Levinson
1987 (1978) *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Díaz Cintas, Jorge y Aline Remael
2007 *Audiovisual translation: subtitling*. Manchester: St. Jerome Publishing.
- Eelen, Gino
2001 *A critique of politeness theories*. Manchester, UK & Northampton MA: St. Jerome Publishing.
- Escandell Vidal, Maria V.
2006 (1996) *Introducción a la pragmática*. 2.^a edición. Barcelona: Editorial Ariel.
- Fife, Agnes
2000 “Norwegian cultural values in Norwegian communication patterns”, en M. Isaksson y F.A. Røkaas (Eds.), *Conflicting Values: An intercultural challenge*. Oslo: Norwegian school of management BI, pp. 67-72.
- Hauge, Eline Kårtvedt
2013 *La cortesía verbal y la imagen pública: Un análisis pragmalingüístico de la petición en noruego y en español argentino*. Trabajo fin de máster, Universidad de Oslo.
- Haverkate, Henk
1994 *La cortesía verbal: estudio pragmalingüístico*. Madrid: Editorial Gredos.
- Haverkate, Henk
2004 “El análisis de la cortesía comunicativa: categorización pragmalingüística de la cultura española”, en D. Bravo y A. Briz (Eds.), *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*, Barcelona: Ariel, pp. 55-65.
- Hernández-Flores, Nieves

2003 "Los tests de hábitos sociales y su uso en el estudio de la cortesía: una introducción", en D. Bravo (Ed.), *Actas del primer coloquio del programa EDICE: La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: Identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes*, Stockholm: University of Stockholm, pp.186-197.

Hernández-Flores, Nieves

2004 "Politeness as *face enhancement*: An analysis of Spanish conversations between friends and family", en M. E. Placencia y R. M. Reiter (eds.) *Current trends in the pragmatics of Spanish*. Amsterdam: John Benjamins.

Hickey, Leo

1991 "Comparatively Polite People in Spain and Britain", *ACIS* 4:2, pp. 2-6.

Hickey, Leo

2000 "Politeness in Translation between English and Spanish", *Target* 12:2, pp. 229-240.

Ide, Sachiko

1989 "Formal forms and discernment: Two neglected aspects of linguistic politeness", *Multilingua* 8:2-3, pp. 223-248.

Márquez Reiter, R.

2000 *Linguistic politeness in Britain and Uruguay*. Amsterdam: John Benjamins.

Mason, Ian

2001 "Coherence in subtitling: The negotiation of face", en F. Chaume y R. Agost (eds.), *La traducción en los medios audiovisuales*, Castelló de la Plana: Universitat Jaume I.

Pedersen, Jan

2011 *Subtitling Norms for Television*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Company.

Pérez-Cordón, Cristina

2008 "Un sencillo acercamiento a la pragmática", *Revista redELE*, 14, pp. 1-27.

Pinto, Derrin

2010a "Lost in subtitle translations: The case of advice in the English subtitles of Spanish films", *Intercultural Pragmatics* 7:2, pp. 257-277.

Pinto, Derrin

2010b "La cortesía subtitulada: Un análisis intercultural de las peticiones en el cine español y los correspondientes subtítulos en inglés." En Franca Orletti y Laura Mariottini (eds.), *La (des)cortesía en español: ámbitos teóricos y metodológicos de estudio*. Roma/Estocolmo, e-book: www.edice.org.

Røkaas, Felicia A.

- 2000 "Potential for misunderstandings: Social interaction between Norwegians and Americans", en M. Isaksson y F.A. Røkaas (Eds.), *Conflicting Values: An intercultural challenge*. Oslo: Norwegian school of management BI, pp. 111-125.
- Searle, John R.
1969 *Speech acts: An essay in the philosophy of language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle, John R.
1979 *Expression and meaning: Studies in the Theory of Speech Acts*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sifianou, Maria
2012 "Disagreements, face and politeness", *Journal of Pragmatics* 44, pp. 1554-1564.
- Store Norske Leksikon
Kondisjonalis. <https://snl.no/kondisjonalis%2Fgrammatikk>, acceso 01.11.15.
- Trosborg, Anna
1995 *Interlanguage pragmatics: Requests, complaints and apologies*. Berlín: Walter de Gruyter & Co.
- Watts, Richard J.
2003 *Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press.

Película y guión cinematográfico

- Almodóvar, Pedro
2006a *Volver* [DVD]. El Deseo. Subtitulada por Harald Ohrvik.
- Almodóvar, Pedro
2006b *Volver* [Guión cinematográfico]. Madrid: Ocho y Medio, Libros de Cine.

Apéndices

Apéndice I – Las peticiones en la película *Volver* y una versión noruega subtitulada

<i>Volver</i> (la película original)	Directiv idad	<i>Å vende tilbake</i> (la versión subtitulada al noruego)	Directi vidad
<i>Dale bien a las letras, que brillen.</i>	D	Puss bokstavene godt.	D
<i>¡Dale un beso!</i>	D	Gi henne et kyss.	D
<i>No te eternices, Raimunda...</i>	D	Ta ikke hele dagen.	D
<i>Se cariñosa con la tía, ¿eh? Y no te rías a su cara.</i>	D	Vær hyggelig mot tante, ikke le av henne.	D
<i>¿No le importa que la quite, tía?</i>	ICD	Noe imot at jeg slår det av?	ICD
<i>¿Nos vamos?</i>	ICD	Skal vi gå?	ICD
<i>Mamá, se me ha acabado el saldo.</i>	IN	Mor, jeg har ikke mer på kortet mitt!	IN
<i>Niña, nos tenemos que ir.</i>	ICE	Vi må gå.	ICE
<i>Oye, ¿Por qué no la acercas?</i>	ICD	Kan du ikke gi henne skyss?	ICD
<i>A la Casa del Campo, pero con que me dejes en el centro me viene bárbaro.</i>	ICD	Til klubben. Det er fint om du setter meg av i sentrum.	ICD
<i>¡Paula, pónte bien! ¡Cierra esas piernas! ¡Coño!</i>	D	Paula, sitt ordentlig. Sammen med beina!	D
<i>¿Me traes otra cerveza?</i>	ICD	Gir du meg en øl til?	ICD
<i>Tráeme otra cerveza, por favor.</i>	D	En øl til, vær så snill.	D
<i>Buscaré trabajo yo, pero de momento déjame ver el partido tranquilo.</i>	D	Jeg skal få meg en jobb, men la meg få se kampen i fred.	D
<i>Paula, ¡cuelga ese teléfono ahora mismo!</i>	D	Paula, legg fra deg telefonen!	D
<i>Contesta, ¿qué te ha pasado?...</i>	D	Fortell meg hva som har hendt.	D
<i>¡No abras!</i>	D	Lukk ikke opp!	D
<i>¡Vete a tu cuarto!</i>	D	Gå på rommet ditt.	D
<i>Perdona que te moleste a esta hora, es que me voy mañana pa' Barcelona y quería dejarte las llaves del restaurante por si alguien pregunta y quiere verlo.</i>	IN	Jeg vet det er sent, men jeg drar til Barcelona i morgen. Jeg vil gi deg nøklene til restauranten i tilfelle noen kommer for å se på den.	IN
<i>¿Y Paco? él se pasa todo el día aquí.</i>	IN	Hva med Paco?	IN
<i>Vuelve a tu habitación, Paula.</i>	D	Gå tilbake til rommet ditt.	D
<i>Oye, luego me tendrás que echar una mano.</i>	D	Du må hjelpe meg senere.	D
<i>¡No lo cojas!</i>	D	Ikke svar!	D
<i>Cógelos y di que no puedes hablar.</i>	D	Ta den, si du ikke kan snakke.	D
<i>¡Pásame a tu madre!</i>	D	Gi meg din mor.	D
<i>Dile que estoy ocupada.</i>	D	Si at jeg er opptatt.	D
<i>Pásamela, es importante.</i>	D	Gi meg henne, det er viktig.	D

<i>Mamá, que te pongas.</i>	D	Ta telefonen, mor.	D
<i>Tendrás que ir tú sola.</i>	D	Du må dra alene.	D
<i>Di que... acaban de operarme de la vesícula. ¡Cualquier cosa!</i>	D	Si jeg har hatt en galleblæreoperasjon... hva som helst.	D
<i>¡La puerta!</i>	D	Døra!	D
<i>¡Espera!</i>	D	Vent!	D
<i>Quédate aquí. Quédate, cariño, vigilando.</i>	D	Bli her. Bli her og hold vakt.	D
<i>¡Quédese ahí, no se acerque!</i>	D	Bli hvor du er!	D
<i>¿Qué quiere?</i>	D	Hva vil du?	D
<i>Quería preguntarle si el restaurante estaba abierto.</i>	IN	Er restauranten åpen?	IN
<i>Échame una mano.</i>	D	Gi meg en hånd.	D
<i>Estamos rodando una película por la zona, y busco un sitio para que coma todo el equipo. ¿Tú no sabrás de algún restaurante que no quede muy lejos de aquí?</i>	IN	Vi skyter en film i området og jeg leter etter et sted hvor vi kan spise. Vet du om noen restauranter i nærheten?	IN
<i>Ayúdame anda, que no...</i>	D	Kom igjen, hjelp meg.	D
<i>Oye, ¿Cuánto?</i>	D	Og si meg... hvor mye?	D
<i>¿Me pones dos kilos más?</i>	ICD	Gi meg to kilo til.	D
<i>¿Me pones ocho kilos?</i>	ICD	Gi meg åtte kilo.	D
<i>¡Es que tengo que hacer comida para treinta personas! Oye, ¿tú no podrías prestarme cien euros?</i>	ICD	Jeg må lage lunsj for 30. Kan du låne meg 100 euro?	ICD
<i>¡Pues me vendría muy bien! Te la compro.</i>	ICE	Jeg kjøper det av deg.	ICE
<i>Oye, ¿por casualidad no te habrás traído unas morcillas o unos choricillos?</i>	IN	Har du med deg pølser eller chorizo?	IN
<i>Ay, yo necesito como kilo y medio.</i>	ICE	Jeg må ha en kilo.	ICE
<i>¿Me las puedes vender? Te las pago mañana.</i>	ICD	Kan jeg få kjøpe dem? Jeg betaler deg i morgen.	ICD
<i>Oye, ¿Y dulces? ¿No te habrás traído nada?</i>	IN	Har du med noen søtsaker?	IN
<i>Me los vendes a mí que me vienen muy bien.</i>	D	Selg dem til meg.	D
<i>Deja que lo pruebe.</i>	D	La meg ihvertfall smake på dem.	D
<i>Anda, tráemelos a casa, cariño.</i>	D	Kom til meg med dem, vennen.	D
<i>Tengo que hablar contigo.</i>	ICE	Jeg må snakke med deg.	ICE
<i>La hija de Vicenta.</i>	D	Hils på Vicentas datter.	D
<i>¡Ábreme, Sole!</i>	D	Slipp meg ut, Sole!	D
<i>¡Ábreme! Soy tu madre. No te voy a hacer nada.</i>	D	Slipp meg ut! Jeg er din mor! Jeg skal ikke gjøre deg noe.	D
<i>Lo que tú quieras, pero sácame de aquí, estoy en el maletero de tu coche.</i>	D	Få meg ut herfra. Jeg er i bagasjerommet på bilen din.	D
<i>¿No me vas a dar un abrazo, hija</i>	ICD	Skal du ikke gi meg en klem?	ICD

<i>mía?</i>			
<i>Échame una mano.</i>	D	Gi meg en hånd nå.	D
<i>A la Augustina tenéis que hacerle un regalo, porque se ha portado muy bien.</i>	D	Du må gi Augustina en gave, hun har vært så snill.	D
<i>Mañana me tiñes y me cortas.</i>	D	I morgen kan du klippe og farge håret mitt.	D
<i>Ah, también necesito unas gafas de sol.</i>	ICE	Og jeg må ha mørke briller.	ICE
<i>Coge el teléfono...</i>	D	Ta telefonen.	D
<i>¿Me dices qué te debo de las copas?</i>	ICD	Hva skylder jeg for drikkevarene?	ICD
<i>Y, oye, si no te importa, y aunque nos cobres más, si las raciones pudiesen ser un poquito más abundantes...</i>	IN	Om mulig, og selv om du tar mer, kan du gjøre porsjonene større?	ICD
<i>¿Oye, me podéis ayudar con esto? Lo colocado yo, pero es que no puedo sola.</i>	ICD	Kan dere hjelpe meg med denne? Jeg greier det ikke alene.	ICD
<i>Tú que eres la experta de importe, dínos por dónde...</i>	D	Du er flytteekspert. Hvor...?	D
<i>¡Oigas lo que oigas ten la boca cerrada, y que no se te note en la cara que nos entiendes!</i>	D	Hør her, uansett hva du hører, så hold munn. Og la dem ikke se at du forstår oss.	D
<i>Y, la semana que viene terminamos la película. Y queremos celebrar aquí la fiesta de fin de rodaje.</i>	ICE	Og vi er ferdige i neste uke. Vi vil gjerne holde avslutningsfesten her.	ICE
<i>Sí, un buffet para picar. Y me gustaría que cerraras la terraza para nosotros solos.</i>	ICE	Buffet ville være fint. Og vi vil gjerne ha terrassen for oss selv.	ICE
<i>No me mires así, que me pones nerviosa.</i>	D	Se ikke sånn på meg, du gjør meg nervøs.	D
<i>Si te pregunta algo de Paco, tú no sabes nada.</i>	D	Spør hun om Paco, vet du ingenting.	D
<i>¡Paula! Vete arreglando, en media hora empezará a llegar la gente.</i>	D	Kle på deg, alle kommer snart.	D
<i>Mamá, no me mientas más. Ya sé que lo haces por mí pero no me mientas, ¡por favor!</i>	D	Lyv ikke for meg mer. Jeg vet du gjør det for meg. Men vær så snill, ikke lyv.	D
<i>Dos mojitos.</i>	D	To <i>mojitos</i> .	D
<i>Me gustaría ver a Raimunda y la niña.</i>	ICE	Jeg vil gjerne treffe Raimunda og Paula.	ICE
<i>No salga del coche. ¡Y agáchese, que no la vean!</i>	D	Bli i bilen og la ikke noen se deg her.	D
<i>Necesito una furgoneta, de alquiler.</i>	ICE	Jeg må leie en varebil.	ICE
<i>¿Podría hablar con la señora Raimunda?</i>	ICD	Kan jeg få snakke med senora Raimunda.	ICD
<i>¿Podría hablar con la persona que se lo ha quedado?</i>	ICD	Får jeg snakke med den som har overtatt den?	ICD
<i>Lo siento, pero llame usted al Sr.</i>	D	Ring Emilio, så forklarer han deg	D

<i>Emilio y seguro que él le explicará todo.</i>		sikkert alt.	
<i>Venga, dime cuánto te debo por el alquiler del mes y te lo pago, pero dame unos días.</i>	D	Si hva jeg skylder for måneden, så skal jeg sende det - men gi meg noen dager.	D
<i>Oye, que estoy en Madrid y me gustaría verte.</i>	ICE	Jeg er i Madrid, og vil gjerne treffe deg.	ICE
<i>¡Necesito verte!</i>	ICE	Jeg må snakke med deg.	ICE
<i>Dime en qué hospital estás y yo me paso hoy mismo.</i>	D	Si hvilket sykehus du er på. Jeg kommer i dag.	D
<i>Sube tú. Yo tengo prisa. Dale esto a tu tía.</i>	D	Gå opp du, jeg har hastverk. Gi dette til din tante.	D
<i>¡Sole! ¡Asómate!</i>	D	Kom til vinduet!	D
<i>¡Dale recuerdos a la Agustina! ¡Dile que me has visto!</i>	D	Hils Augustina fra meg. Si at du har snakket med meg!	D
<i>¿Puedo pasar ya, tía?</i>	ICD	Kan jeg komme inn nå?	ICD
<i>Tú puedes decirme si está viva o muerta.</i>	D	Du kan fortelle meg om hun lever eller er død.	D
<i>Pregúntaselo a tu madre.</i>	D	Spør din mor.	D
<i>Si se os aparece a vosotras, preguntale por mi madre.</i>	D	Hvis hun skulle vise seg for deg, så spør henne om min mor.	D
<i>¡Dile que no me gusta la televisión!</i>	D	Si til henne at jeg ikke liker TV.	D
<i>Por eso, ahora que os habéis quedado solas, tienes que quererla mucho, ¡y que ella lo note!</i>	D	Det er derfor at det nå er bare dere to – du må være veldig glad i henne og det må hun føle.	D
<i>¿Me da ocho metros de cuerda para tender de plástico...y cinta para embalar?</i>	ICD	Jeg trenger åtte meter plasttau og noe teip.	ICE
<i>Anda, cariño, tráeme un vaso de agua.</i>	D	Hent et glass vann til meg, vennen.	D
<i>Oye, ¿te importa que se quede esta noche contigo?</i>	ICD	Noe imot at hun sover her i natt?	ICD
<i>Necesito que me hagas un favor esta noche...</i>	ICE	Jeg må be om en tjeneste i kveld.	ICE
<i>Y ponte algo cómodo.</i>	D	Ta på deg noe bekvemt.	D
<i>Bueno...Pues...Dame las noches.</i>	D	Greit - la meg ta kveldene.	D
<i>No, no me cuentes nada.</i>	D	Ikke fortell meg noe.	D
<i>¿Te importaría que me siente?</i>	ICD	Kan jeg få sette meg?	ICD
<i>Raimunda, ten compasión de mí.</i>	D	Ha medlidenhet med meg.	D
<i>Yo te compadezco todo lo que quieras, ¡pero no me preguntes disparates!</i>	D	Jeg har det. All medlidenhet du vil ha, men be ikke om sprø ting.	D
<i>¡Sólo quiero saber si está muerta o viva!</i>	ICE	Jeg vil bare vite om hun lever eller er død!	ICE
<i>Agustina, ¡por Dios! ¡No me tires de la lengua!</i>	D	Få meg ikke til å si mer!	D
<i>Piensa en lo que te he dicho.</i>	D	Tenk på det jeg har sagt.	D
<i>Quiero que me cortes el pelo.</i>	ICE	Du skal klippe håret mit.	D
<i>¿Puedo ir a ver la tele?</i>	ICD	Kan jeg få se på TV?	ICD

<i>¡No te muevas, ni hables, que está mi madre!</i>	D	Vær stille, mamma er her.	D
<i>¡Explícanos! ¡Cuéntanos!</i>	D	Fortell om det.	D
<i>¡Sóle, mírame!</i>	D	Se på meg.	D
<i>¡Algún día me explicarás qué está pasando!</i>	D	En dag kan du forklare det for meg.	D
<i>¡Por qué no das un rodeo y pasamos por el río...!</i>	ICD	Hvorfor kjører vi ikke langs elva?	ICD
<i>Oye, niña, ¿tú siempre has tenido tanto pecho?</i>	D	Har du alltid hatt så stort bryst?	D
<i>No te has hecho nada, ¿no?</i>	D	Har du fått gjort noe?	D
<i>¡Sole, no empieces!</i>	D	Ikke begynn.	D
<i>Quitar el plato y los cubiertos de mamá.</i>	D	Gjem mors tallerken og bestikk.	D
<i>Mamá, que yo me subo, ¿vale?</i>	ICD	Mor, jeg går til sengs, greit?	ICD
<i>¡No me hables de mi hermana!</i>	D	Ikke nevne henne.	D
<i>Pero no le digas a nadie que he vuelto.</i>	D	Men si ikke til noen at jeg er tilbake.	D
<i>Mamá, soy yo. ¡Abre!</i>	D	Mor, det er meg, slipp meg inn!	D
<i>¡Estoy deseandico que me lo cuentes todo, pero ahora vete!</i>	D	Jeg dør etter å få høre alt, men gå nå.	D

Apéndice II – La encuesta en español

Encuesta: La cortesía en los subtítulos

Mi nombre es Ine Storstein Jønsson y estudio español en la Universidad de Oslo. El siguiente experimento es parte de mi tesina de máster sobre la cortesía en los subtítulos, en el que estudio la película *Volver* de Pedro Almodóvar.

Verás 8 escenas de esta película, y te pediré que juzgues el grado de cortesía o descortesía de un personaje en cada situación.

Por *cortesía* en la comunicación entenderemos: “el tacto y la consideración adecuada para tal situación y tal interlocutor(a)”.

Por *descortesía* entenderemos, lógicamente, “un nivel de tacto y consideración insuficiente para tal situación y tal interlocutor(a)”.

Antes de ver cada escena, recibirás información sobre el contexto. Después de ver cada escena, podrás evaluar la comunicación indicando un valor en una escala que va de “claramente descortés” a “claramente cortés”. Podrás indicar tu respuesta dibujando una cruz en la casilla correspondiente a cada escena.

Las respuestas serán anonimizados. No hay respuestas erróneas, y es importante seguir tu impresión personal. Es posible, por ejemplo, que todas las comunicaciones te parezcan corteses o descorteses. No hace falta variar por variar. ¡Gracias de antemano por tu ayuda!

Lengua materna:.....

Otras lenguas:.....

Situación 1

a) Contexto

En esta primera situación que verás, Raimunda, la protagonista de la película, es una mujer de treinta años. Su vecino, Emilio, le ha dado las llaves de su restaurante para que ella lo enseñe a personas que quiere verlo. Raimunda está en la trastienda del restaurante cuando entra un hombre. Raimunda se asusta y él explica que está rodando una película por la zona con un equipo de rodaje que está buscando un sitio para comer. Al final del fragmento Raimunda pide ayuda, que es la comunicación que deberás evaluar.

b) Visionado 29:00 – 29:24

c) Evaluación

Échame una mano.

Claramente descortés	
Más bien descortés	
Más bien cortés	
Claramente cortés	

Situación 2

a) Contexto

Raimunda está en la sección de verduras en el supermercado. Al final del fragmento pide dos kilos más, que es la comunicación que deberás evaluar.

b) Visionado 30:26 – 30:35

c) Evaluación

¿Me pones dos kilos más?

Claramente descortés	
Más bien descortés	
Más bien cortés	
Claramente cortés	

Situación 3

a) Contexto

Raimunda pretende ser la propietaria del restaurante de Emilio, y va a preparar la comida para el equipo de rodaje. Está a la vuelta del supermercado cuando se cruza con su amiga Regina en la calle. Saludan, y Regina comenta que Raimunda va muy cargada. Al final del fragmento, Raimunda pregunta si Regina puede prestarle dinero, que es la comunicación que deberás evaluar.

b) Visionado 30:46 – 30:55

c) Evaluación

Es que tengo que hacer comida para treinta personas. Oye, ¿tú no podrías prestarme cien euros?

Claramente descortés	
Más bien descortés	
Más bien cortés	
Claramente cortés	

Situación 4

a) Contexto

Después de hablar con Regina, Raimunda sigue caminando y se cruza con otra amiga, Inés. Saludan, y Raimunda le pregunta si ha vuelto del pueblo. Inés contesta que volvió la noche anterior. Al final de este fragmento, Raimunda quiere saber si Inés ha traído comida del pueblo, que es la comunicación que deberás evaluar.

b) Visionado 31:15 – 31:24

c) Evaluación

Oye, ¿por casualidad no te habrás traído unas morcillas o unos choricillos?

Claramente descortés	
Más bien descortés	
Más bien cortés	
Claramente cortés	

Situación 5

a) Contexto

Inés le cuenta a Raimunda que ha traído morcillas del pueblo. Al final del fragmento, Raimunda le dice que necesita como kilo y medio, que es la comunicación que deberás evaluar.

b) Visionado 31:24 – 31:30

c) Evaluación

Ay, yo necesito como kilo y medio.

Claramente descortés	
Más bien descortés	
Más bien cortés	
Claramente cortés	

Situación 6

a) Contexto

El hombre de la situación 1 y el equipo de rodaje comen en el restaurante de Emilio. Raimunda ha preparado la comida. Después de comer, el hombre se acerca a Raimunda para pagar. Dice que el equipo quedó muy contento. Al final del fragmento, el hombre pide raciones más abundantes, que es la comunicación que deberás evaluar.

b) Visionado 43:22 – 43:50

c) Evaluación

Y, oye, si no te importa, y aunque nos cobres más, si las raciones pudiesen ser más abundantes...

Claramente descortés	
Más bien descortés	
Más bien cortés	
Claramente cortés	

Situación 7

a) Contexto

Raimunda está en una ferretería. Al final del fragmento, Raimunda pide algunos artículos, que es la comunicación que deberás evaluar.

b) Visionado 01:15:03 – 01:15:13

c) Evaluación

¿Me da ocho metros de cuerda para tender de plástico...y cinta para embalar?

Claramente descortés	
Más bien descortés	
Más bien cortés	
Claramente cortés	

Situación 8

a) Contexto

Raimunda y su hija, Paula, van a visitar a Sole, la hermana de Raimunda. Sole tiene una peluquería ilegal en su casa. Al final del fragmento, Raimunda pide que Sole le corte el pelo, que es la comunicación que deberás evaluar.

b) Visionado 01:25:28 – 01:25:49

c) Evaluación

Quiero que me cortes el pelo.

Claramente descortés	
Más bien descortés	
Más bien cortés	
Claramente cortés	

Apéndice III – La encuesta en noruego

Spørreundersøkelse: Høflighet i undertekst

Mitt navn er Ine Storstein Jønsson, og jeg studerer spansk språk ved Universitetet i Oslo. Dette eksperimentet er en del av min masteroppgave om høflighet i undertekst, hvor jeg ser nærmere på filmen *Volver* av Pedro Almodóvar.

Du vil få se 8 klipp fra denne filmen, og jeg vil gjerne at du vurderer graden av høflighet eller uhøflighet som utvises av en person i hver av situasjonene.

Med *høflighet* i kommunikasjon menes: «å opptre med tilstrekkelig takt og hensynsfullhet i forhold til situasjonen og samtalepartneren».

Med *uhøflighet* menes: «utilstrekkelig takt og hensynsfullhet i forhold til situasjonen og samtalepartneren».

Før hvert filmklipp vil du få informasjon om konteksten. Etter hvert filmklipp kan du vurdere høfligheten av kommunikasjonen ved å krysse av i en skala som går fra «helt klart uhøflig» til «helt klart høflig».

Svarene vil bli anonymisert. Det finnes ingen feil svar, og det er viktig at du følger din intuisjon. Det er mulig at du for eksempel synes at alle ytringene er høflige eller uhøflige. Det er ikke nødvendig å variere for variasjonenes skyld. På forhånd takk for hjelpen!

Morsmål:.....

Andre språk:.....

Situasjon 1

a) Kontekst

Raimunda, filmens hovedperson, er en dame i trettiårene. Naboen hennes, Emilio, har gitt henne nøklene til restauranten sin for at hun skal vise den til interessenter. Raimunda er på bakrommet i restauranten når en mann kommer inn. Raimunda skvetter. Han forklarer at han spiller inn en film i området sammen med et filminnspillingsteam og at han ser etter et sted hvor de alle kan spise. Mot slutten av klippet ber Raimunda om hjelp, og det er denne kommunikasjonen jeg ber deg om å vurdere.

b) Filmklipp 29:00 – 29:24

c) Vurdering

«Gi meg en hånd.»

Helt klart uhøflig	
Ganske uhøflig	
Ganske høflig	
Helt klart høflig	

Situasjon 2

a) Kontekst

Raimunda er i grønnsaksavdelingen i matbutikken. Mot slutten av klippet ber hun om to kilo til, og det er denne kommunikasjonen jeg ber deg om å vurdere.

b) Filmklipp 30:26 – 30:35

c) Vurdering

«Gi meg to kilo til.»

Helt klart uhøflig	
Ganske uhøflig	
Ganske høflig	
Helt klart høflig	

Situasjon 3

a) Kontekst

Raimunda utgir seg for å være eieren av Emilios restaurant, og skal lage mat til filminnspillingsteamet. Hun er på vei hjem fra matbutikken når hun møter på venninnen Regina. De hilser, og Regina kommenterer at Raimunda har mye å bære på. Mot slutten av filmklippet spør Raimunda om å få låne penger, og det er denne kommunikasjonen jeg ber deg om å vurdere.

b) Filmklipp 30:46 – 30:55

c) Vurdering

«Jeg må lage lunsj for 30. Kan du låne meg 100 euro?»

Helt klart uhøflig	
Ganske uhøflig	
Ganske høflig	
Helt klart høflig	

Situasjon 4

a) Kontekst

Etter å ha snakket med Regina, går Raimunda videre og møter på Inés, en annen venninne. De hilser, og Raimunda spør om Inés nettopp har kommet hjem fra landsbyen. Inés svarer

at hun kom tilbake kvelden før. Mot slutten av filmklippet vil Raimunda vite om Inés har tatt med mat fra landsbyen, og det er denne kommunikasjonen jeg ber deg om å vurdere.

b) Filmklipp 31:15 – 31:24

c) Vurdering

«Har du med deg pølser eller chorizo?»

Helt klart uhøflig	
Ganske uhøflig	
Ganske høflig	
Helt klart høflig	

Situasjon 5

a) Kontekst

Inés forteller Raimunda at hun har tatt med pølser fra landsbyen. Mot slutten av klippet sier Raimunda at hun må ha en kilo, og det er denne kommunikasjonen jeg ber deg om å vurdere.

b) Filmklipp 31:24 – 31:30

c) Vurdering

«Jeg må ha en kilo.»

Helt klart uhøflig	
Ganske uhøflig	
Ganske høflig	
Helt klart høflig	

Situasjon 6

a) Kontekst

Mannen fra situasjon 1 og resten av filminnspillingsteamet spiser i restauranten til Emilio. Raimunda har laget maten. Etter at de er ferdig med å spise, kommer mannen bort til Raimunda for å betale. Han sier at teamet var veldig fornøyd med maten. Mot slutten av filmklippet ber han om større porsjoner, og det er denne kommunikasjonen jeg ber deg om å vurdere.

b) Filmklipp 43:22 - 43:50

c) Vurdering

«Om mulig, og selv om du tar mer, kan du gjøre porsjonene større?»

Helt klart uhøflig	
Ganske uhøflig	
Ganske høflig	
Helt klart høflig	

Situasjon 7

a) Kontekst

Raimunda er i en jernvarehandel. Mot slutten av klippet ber hun om å få noen varer, og det er denne kommunikasjonen jeg ber deg om å vurdere.

b) Filmklipp 01:15:03 – 01:15:13

c) Vurdering

«Jeg trenger åtte meter plasttau og noe teip.»

Helt klart uhøflig	
Ganske uhøflig	
Ganske høflig	
Helt klart høflig	

Situasjon 8

a) Kontekst

Raimunda og datteren, Paula, drar på besøk til Sole, Raimundas søster. Sole driver en ulovlig frisørsalong i leiligheten sin. Mot slutten av filmklippet spør Raimunda Sole om hun kan klippe håret hennes. Det er denne kommunikasjonen jeg vil be deg om å vurdere.

b) Filmklipp 01:25:28 – 01:25:49

c) Vurdering

«Du skal klippe håret mitt.»

Helt klart uhøflig	
Ganske uhøflig	
Ganske høflig	
Helt klart høflig	